

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno V

Gennaio 1958

N. 1

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale gruppo III

SOMMARIO

I. Le regole di concorrenza fra imprese industriali nella Comunità Economica Europea	ARMANDO FRUMENTO	Pag. 1
II. The Teaching of Economics in Italy	CELESTINO ARENA	» 57
III. Rassegna di giurisprudenza commerciale - Indennità di scioglimento del rapporto di agenzia e trattamento Enasarco	(I. U. B.)	» 78
IV. Il mercato del danaro e dei capitali a New York e in Canada	(RENATO GUADAGNINI)	» 85
V. Il mercato del danaro e dei capitali a Londra	(E. BOMPARD)	» 90
VI. Il mercato del danaro e dei capitali in Svizzera	(ALFRED HIRS)	» 95
VII. SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN		» 97



CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

COMITATO DI DIREZIONE:

F. BRAMBILLA (Università di Genova) - U. CAPRARA (Università di Torino)
G. DELL'AMORE (Università Bocconi, Milano) - G. DEMARIA (Università Bocconi,
Milano) - A. GRAZIANI (Università di Napoli) - FRZ. MACHLUP (The Johns
Hopkins University, Baltimore) - A. MAHR (Universität, Wien) - C. MASINI (Uni-
versità di Parma) - S. SASSI (Università di Napoli) - F. SCHNEIDER (Christian -
Albrechts - Universität, Kiel) - A. SCOTTO (Università di Genova) - N. TRIDENTE
(Università di Bari).

DIRETTORE RESPONSABILE:

T. BAGIOTTI (Università Bocconi, Milano).

La Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali si pubblica ogni mese.

DIREZIONE e REDAZIONE: Milano, Via Sarfatti, 25 - Telefoni 830-129/130/131/132
133/134 (C.C. postale 3-32561).

DISTRIBUZIONE: Padova, CEDAM, Via Jappelli, 5 (c. c. postale 9/429).

ABBONAMENTO ANNUALE:

- Italia Lire 4.000; Estero Lire 6.000.
- Le condizioni generali d'abbonamento si leggono nella quarta pagina di copertina.

PREZZO DI VENDITA DELLE ANNATE ARRETRATE:

- 1954: 2 fascicoli doppi, Lire 1.000.
- 1955: 6 fascicoli di 120 pp. di testo ciascuno, L. 3.000.
- 1956: 12 fascicoli di 100 pp. di testo ciascuno, L. 4.000.
- 1957: 12 fascicoli di 100 pp. di testo ciascuno, L. 4.000.

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno V

Gennaio 1958

N. 1

LE REGOLE DI CONCORRENZA
FRA IMPRESE INDUSTRIALI
NELLA COMUNITA ECONOMICA EUROPEA

Les Esséens faisaient voeux d'observer la justice envers les hommes; de ne faire de mal à personne, même pour obéir; de haïr les injustes; de garder la foi à tout le monde; de commander avec modestie; de prendre toujours la partie de la vérité; de fuir tout gain illicite.

MONTESQUIEU, *Espr. d. lois*, XXIV, 9.

1. — Il trattato di Roma, balzato fuori il 25 marzo 1957 dal cappello a cilindro dei diplomatici, come un bel coniglione candido dalla tuba di « legerdemains », ha sorpreso ottimisti e pessimisti. I primi si attendevano qualcosa di sovranazionale e di meno perplesso; i secondi giudicavano l'idea paneuropea ormai impantanata nella verdura piovorna di Val-Duchesse. Così com'è il documento — con i suoi principi, il suo calendario e le sue procedure — può almeno far da guida al querulo rosario di decisioni di prammatiche e di regolamenti cui toccherebbe, nei prossimi anni, attuare sul serio l'unità economica d'Europa. O almeno di quell'Europa che, fra Roncisvalle, l'Elba e il Capo delle correnti, sembra risognare l'unità di « Karolus bonae memoriae Magnus ».

Essendo i canoni della concorrenza entro la nuova comunità, non soltanto necessaria premessa alla rimozione degli ostacoli, ma l'aspetto più serio del mercato finale, cercherò di analizzarli, valutandone l'efficacia. Dico subito che intendo scrutinare solo i precetti della *concorrenza fra imprese industriali nel periodo definitivo*. Il titolo secondo (« Agricoltura ») del patto di Roma accenna con tale batticuore alla competizione fra imprese agricole, ed elenca tanti scongiuri per allontanarla, che non sarebbe generoso l'occuparsene.

Lo studio di tali riti di gara non ha solo un interesse scientifico. Il trattato se la cava, in fondo, con pochi cenni, rinviando la fattura dei pra-

tici particolari. Il dibattito che propongo intende appunto invitare a riflettere — ora che si può farlo agiatamente — al fine di potere, a suo tempo, riempire con norme efficaci e coerenti le molte righe lasciate in bianco dai fondatori della C.E.E.

Non vorrei che i miei appunti su un capitolo del documento facessero pensare a una censura del testo generale. Ritengo pur io il patto di Roma « il figlio del miracolo », ma lo giudico in vari luoghi perfettibile, e cerco di contribuirvi.

2. — Ha ragione il preambolo del trattato quando presenta l'emulazione *leale* fra le ditte come una delle premesse indispensabili allo scarto delle difese di frontiera: « l'eliminazione degli ostacoli esistenti *impon*e un'azione concertata intesa a *garantire* (...) la *lealtà* nella concorrenza ». (VI comma). Poichè i moderni steccati doganali sono bastie di politica e di protezione economica, piuttosto che ricevitorie fiscali, nessun governo potrebbe raderli al suolo, a rischio di ventura, senza l'assoluta sicurtà che in altro modo, entro un particolare ordinamento giuridico, sia vietato, represso e punito ogni proditorio colpo di mano. Se uno statuto internazionale tollerasse limitate perfidie nel duello fra le imprese di diversa nazionalità, dovrebbe ad un tempo ammettere — o finirebbe col provocare — corrispondenti « *pouvoirs retenus* » di difesa (entro uguali limiti) da parte dei governi.

D'altro canto il medesimo impeto di volontà e di idee che deve conseguirsi per riuscire a travolgere i massicci bastioni doganali, non può non spazzar via insieme anche le più fragili barriere delle intese e delle balie individuali. Come in ogni tempesta si danno però ancora curiose aree di precaria bonaccia: quella, per esempio, dei feudi dello Stato industriale (più estesi in Italia che oltralpe), oppure quella degli altri enti di privilegio e delle autarchie regionali, che sognano contraddittorie segregazioni, nella prerogativa o nel paternalismo, pur dopo la rivoltura europeistica.

Ma c'è altro ancora. Dei tre classici vantaggi economici del libero scambio (migliore divisione del lavoro; progresso economico nell'ampiezza nuova delle imprese; maggior efficienza industriale come effetto dell'accresciuta concorrenza) i primi due, per varie ragioni ⁽¹⁾ e per lo stato concreto dell'odierna struttura produttiva europea, non debbono sopravvalutarsi, in specie a breve e medio termine. Molto si deve invece sperare — pur nello « attender corto » — dal nuovo contendere in un gruppo di mercati sino ad oggi protetti l'uno dall'altro in modo effettivo (art. 29/b CEE). Vi-

(1) Se ne veda un buon epilogo nello « Economist » del 12 ottobre 1957.

schiosità conservatrici di gusti, di tecnica, di lingua o di segregazione politico-amministrativa (cui potrebbero aggiungersi sforzi per sostituire un riparo consensuale a una custodia legislativa, oppure minori principati di egemonie merceologiche alle grandi unità nazionali) avranno modo di rinviare il termine del frammentismo economico. Purtroppo, come vedremo più innanzi, lo statuto romano non rimuove tutti gli inceppamenti cui si è ora alluso. Giacchè il terzo vantaggio è però il più sicuro, il più generale e il più prossimo, un « a fondo » doveva almeno tentarsi: quello di assicurare, mediante regole opportune, che la gara internazionale abbia ad essere davvero reale e sincera. A Val-Duchesse si è intesa questa urgenza primaria. Vedremo insieme se i mezzi escogitati per soddisfarla (pur limitati al commercio *fra* gli stati) siano efficaci e sufficienti.

La maggior forza del mercato comune — ho detto prima — è quella della nuova libertà che viene a consentire, entro un ordinamento che la garantisce e la depura. « La verità — affermava uno dei rari nostri politici che sappiano d'economia — è che lo sviluppo economico *nella* libertà e *mediante* la libertà, garantita da un adeguato apparato costituzionale, si è dimostrato dopo la guerra all'interno delle economie nazionali, compresa la nostra, e nei rapporti internazionali, infinitamente più forte, infinitamente più grande che non gli ostacoli da superare, che non le perdite dovute a rotture di equilibri persistenti. In fin dei conti, i critici pensano sempre a quello che è, e lo vedono in pericolo, e non pensano mai alle possibilità di creazione di sviluppo che vengono sprigionate quando si tolgono le barriere, quando si dà la libertà » (2).

Il bisogno di innovare entro la nuova, vasta e franca zona di scambio, conseguendo un sistema che dia guarentigia di lealtà viene ben ribadito nei « Principi » del trattato: « L'azione della comunità importa (...) la *creazione* di un *regime* inteso a *garantire* che la concorrenza non sia falsata nel mercato comune » (art. 3/f).

Ottantadue articoli dopo — superati i labirintei, ma non troppo ciclopici « Fondamenti » — si giunge alla proda, non meno scabrosa, della « Politica della comunità ». Proprio sulla prima balza se ne stanno, un po' scarmigliate, le regole di concorrenza, che sembrano reggersi su tre articoli: a) norme contro le intese (art. 85); b) norme contro il comportamento abusivo di imprese in posizione dominante (art. 86); c) norme contro le pratiche di dumping (art. 91). Mette conto di perscrutare queste nor-

(2) G. F. MALAGODI, *Comunità europea e libertà economica*, disc. Cam. dep., 27 luglio 1957.

me, sia in sè, sia in paragone con le leggi dell'Avana e soprattutto della CECA, avendosi nel pool carbosiderurgico il miglior precedente.

3. — Poichè la privata impresa si fonda sulla presunzione di concorrenza attiva entro un mercato libero, è essenziale — per preservarla — che la gara resti efficace (fra soggetti indipendenti) e che il mercato rimanga libero. Fu per altro già detto che la libera concorrenza è un istituto sociale stabilito e mantenuto dalla comunità per il bene generale. Al pari di ogni altra istituzione non è mai completa, nè perfetta. Da ciò il bisogno di cure assidue per affinarla.

Avanti il tuffo nel pelago delle norme, non è male dare un'occhiata alla planimetria delle difese della concorrenza. Lasciando per ora da parte la profilassi contro certi atti maligni di rivalità (par. 25), e badando solo ai cimenti che possono derivare alla gara produttiva dal conformarsi dei suoi protagonisti, vengono alla mente :

I) *L'ingigantire di imprese*. La tendenza all'accrescersi delle dimensioni aziendali medie (maggior dimensione e numero delle singole unità produttive), soprattutto in certi settori dove si forniscono vaste clientele anonime e impersonali, si manifesta col concentrarsi di capitali, di maestranze e di produzioni. Il che non significa che le imprese medie o piccole chìnino all'ossario : vanno piuttosto moltiplicandosi in certi stadi o in certi settori antichi e nuovi. L'irrobustirsi dei sistemi aziendali ha dato ottimi risultati economici. E' caso mai, dal gigantismo che — in circostanze particolari — possono venire pericoli. Contro gli eventuali abusi di potere delle imprese che riuscissero a dominare il loro settore vegliano appunto gli art. 66/7 CECA e 86 CEE.

II) *L'allearsi ed il raggrupparsi di imprese* per limitare la concorrenza. Vale a dire :

A) *l'intesa fra ditte indipendenti — ciascuna governata dal proprio distinto soggetto economico* — per regolare insieme, durante un certo tempo, poche o molte operazioni d'azienda. Si danno categorie diverse :

a) intelligenze tacite (il « corner » è a volte tale).

b) semplici convenzioni verbali (gentlemen's agreements). Sono queste le *pratiche concertate* degli art. 65 CECA e 85 CEE. Non è giuridicamente chiaro se includano pure il tipo precedente. Vari autori, tenuti in gran conto, lo negherebbero.

c) *accordi scritti*.

d) leghe istituzionalizzate: associazioni, cartelli, sindacati, consorzi, « pools », « rings ». Entrambe queste categorie *c* e *d* (accordi e *decisioni*) sono oggetto degli art. 65 CECA e 85 CEE.

B) il raccogliersi di imprese sotto il potere di un unico soggetto economico: concentrazioni, partecipazioni, « Konzern », trusts o gruppi. E' la forma d'unione soppesata dall'art. 66 CECA. La CEE non mostra di volersene occupare. Soltanto se il nuovo gruppo, una volta costituito, venisse a dominare il suo settore, e per di più si comportasse in modo illecito, avrebbe modo di flagellarlo con l'art. 86.

I. — NORME CONTRO LE INTESE

4. — Il confronto fra i testi di Parigi e di Roma dà pronta luce alla conformazione dello statuto generale. Essendosi mossi i legislatori dalle scritture cechiane, ogni aggiunta ed ogni cancellatura diventa infatti molto espressiva. Va pure tenuta in pregio la lezione francese, come strumento di lavoro per la pluralità dei delegati:

Art. 65 CECA

1. *Sont interdits*

La stesura capitolina si distingue per l'enfasi con cui ripete la « causa causarum » dell'interdizione, implicita nella lezione carbo-siderurgica.

tous accords d'entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées

Art. 85 CEE

I. *Sont incompatibles avec le marché commun et interdits*

tous accords d'entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées

L'identica ed amplissima formula include qualsiasi volontario patteggiare, anche di là da ogni stipulazione formale. Comprende anche le intese stabilite prima dell'entrata in vigore del trattato, purchè ancora attive, nei propositi o negli effetti. Accomunando gli *accords* (i quali, letterariamente, sono convenzionali fra rivali per annullare o sospendere, in tutto o in parte, il duellare) con le *pratiques concertées* (che accennano piuttosto a sforzi d'insieme fra colleghi, nel comune loro interesse) ogni aspetto delle intese sembra qui raggruppato. Solo coincidenze di fatto, involontarie o non convenute, resterebbero escluse. Il caso delle intese tacite, non precedute cioè da scambio di punti di vista, da discussioni e da decisioni vincolative, non è però ben certo. Se la ditta X si mettesse liberamente a adattare il suo listino alla tariffa dell'impresa Y — che diventa così listino guida — la coincidenza sarebbe volontaria quanto a X, ma non convenuta con Y. La ditta Y — da

parte sua — potrebbe avvertire tale stato di cose e anche tenerne conto nel mutare i suoi prezzi. In assenza di intesa esplicita, il precario coincidere, anche se prolungato, non parrebbe perseguibile ai prudenti seguaci dell'interpretazione restrittiva. Si veda per esempio il Reuter a pag. 210 del suo testo ⁽³⁾. Quando la coincidenza di fatto venga ad essere avvertita da tutti gli interessati e allorchè i medesimi, con il loro comportamento, mostrino in maniera non equivoca di seguire un certo uguale modello rigido di azione, si manifesta tuttavia un parallelismo di attitudine, il quale non potrebbe durare senza un mutuo rispetto di certi canoni taciturni, che sottintendono un pratico concerto di volontà. L'esempio geometrico non tragga in inganno. Anche certe ostinate asimmetrie di condotta possono testimoniare il calcolo di acquiescenze mute. Si scriva allora, in generale, che se non corresse intelligenza, pur silenziosa, fra gli operatori, non potrebbe mantenersi un modello tenace di condotta artificiosa d'insieme. La spontanea e muta adesione a un modo di agire altrui; l'accesione non espressa a un tipo di comportamento stabilito da altri, possono pur esse, insomma, in talune circostanze (p. es. nel quieto chiostro di un oligopolio), e senza alcun atto o impegno giuridico, attestare o estendere convenzioni economiche. Ancor più forti le conseguenze quando l'accordo tacito trasparisse dalla condotta non di semplici aziende, ma di intese, ciascuna delle quali individualmente autorizzata. Nel capitolo delle irresolutezze dell'A.A. può iscriversi il caso della tollerata identità di azione in uffici regionali di vendita, teoricamente indipendenti, dopo che era stato infranto l'ufficio nazionale. Ciò che più conta non è se il concordato o il pratico concerto sia convenuto vocalmente o silenziosamente, ma se l'artificio modifichi o no, e con vantaggio o danno, il giuoco della concorrenza. A difesa di chi vorrebbe accorciare la portata dell'articolo in esame, per ricondurlo nei limiti dell'espedita pratica e della necessaria semplificazione suggerita anche dall'art. 87/2 b CEE, va ammesso — lasciando l'economico per il giuridico — che « concerter », presupponendo in generale uno scambio di vedute abbastanza lungo e decisioni seriamente studiate e discusse (pratiche decise congiuntamente), si adatterebbe male (da un punto di vista linguistico) a congiungere veramente tacite. In altro luogo potremo discutere meglio le delicate frontiere delle discipline della concorrenza, ma sin da ora deve augurarsi che, applicandosi l'art. 87 CEE, si cerchi di spianare l'ambiguo significato di « giuoco della concorrenza » e di « *restringere* il giuoco della concorrenza ».

(3) La CECA, 1953. Anche E. GÜNTER, paragonandoli con le « concerted actions » della legge americana contro i cartelli, giudica che una semplice uniformità di comportamento o un puro adattarsi alla condotta altrui, non costituiscano ancora, in sè, lo stato di fatto della pratica concertata. Tuttavia — a suo avviso — l'osservanza di una raccomandazione altrui potrebbe rientrarvi in particolari circostanze (nella « Wirtschaft und Wettbewerb », 1957, vol. V).

Le pratiche concertate — nel gergo legale della CECA — non sono mai atti giuridici (atti che implicano impegno giuridico) altrimenti sarebbero accordi o decisioni. E' perciò che la nullità ipso jure si applica solo agli accordi e alle decisioni. L'A.A. può, in casi specifici, consentire accordi generalmente vietati, ma non mai decisioni. Nè può legittimare pratiche concertate: queste o sono interdette (e perseguibili con ammenda al pari degli accordi o decisioni) o non lo sono.

In questa materia deve intendersi per impresa, non tanto una distinta personalità giuridica, quanto una distinta coordinazione economica di fattori produttivi. Un patto fra una società italiana ed una svizzera (che però possedesse o controllasse in Italia un opificio, il quale fosse elemento dell'intesa) dovrebbe per tal motivo assoggettarsi alle forche caudine dell'art. 65. E del pari un accordo fra due società americane relativamente a due opifici di loro proprietà nella CECA. L'A.A. non ha però mezzi legali per far applicare le sue decisioni nei paesi terzi.

Le aziende alleate in un'intesa — come si disse — non possono che essere indipendenti l'una dall'altra. Se si trattasse di imprese signoreggiate da una centrale si cadrebbe nell'art. 66 CECA, perchè il nodo non sarebbe l'accordo, ma il vincolo stesso della concentrazione. Anche le operazioni che rafforzassero un « controllo » già in atto si reputano concentrazioni.

Le associazioni d'impresa restano del tutto libere. Solo le loro decisioni possono incriminarsi. Il testo schumaniano è, anzi, facendo nel mostrare l'utilità d'efficienti organizzazioni rappresentative di produttori (art. 18, 33, 46, 47, 48, 58, 59, ecc.).

*qui sont susceptibles d'affecter le
commerce entre les états membres*

La CEE — ancorata nell'antiporto, più rudimentale, fra l'unione doganale e l'unione economica — restringe l'area di divieto delle intese, limitandosi a colpire, fra quelle che potrebbero osteggiare l'azione della concorrenza (cui allude la proposizione successiva), solo quante recassero danno al commercio fra gli stati membri (cfr. Carta dell'Avana). Qualche studioso, interpretando « commerce » quasi fosse un sinonimo del « trade and commerce » del sermone forense americano, va oltre il significato di scambio di merci, giungendo allo scambio di qualsiasi altra prestazione, ossia a tutto il complesso delle transazioni economiche internazionali. Si ammette, di solito, che — almeno al principio del MCE — si tenderà però a leggere tale termine con intenzione limitativa. A me pare che « commerce » possa dirsi « de toutes les choses où se trouve l'idée d'achat et de vente, ou d'échange de marchandises, de denrées et d'espèces » (R. Bailly). Nella CECA, data la natura dell'istituto, si tratta essenzialmente della sola compravendita delle merci carbosiderurgiche. Nel MCE, assai complesso, l'interpretazione è certo meno semplice.

Ma gli esempi dell'art. 85/1 e 85/3, insieme con il linguaggio degli art. 59 ÷ 66 (servizi), paiono incoraggiare glosse restrittive. In generale, « the qualifying phrase « which are likely to affect trade between the member states » can be interpreted to mean all or nothing » (*Economist*, 12 ottobre 1957).

qui tendraient, sur le marché commun, directement ou indirectement, à empêcher, restreindre ou fausser le jeu normal de la concurrence.

et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun,

Queste due regole sono equivalenti. Ma già s'indicò il limite più stretto implicato per la CEE dalla clausola precedente. Così una convenzione fra produttori italiani per ripartire le zone di vendita della birra nostrana nella penisola cadrebbe sotto gli strali di questa norma, ma sarebbe poi salvata dalla clausola che viene prima (può non danneggiare p. es. le vendite di birra tedesca nel nostro paese). Non c'è dubbio che la CEE, a differenza della CECA, esige un *doppio* motivo di divieto. Lo conferma non solo l'analisi letterale del testo, ma anche il riscontro con gli esordi degli art. 37, 86 e 92 CEE.

« Sur le marché commun », nel caso carbosiderurgico, ha un doppio significato: a) qualitativo (relativamente alle merci elencate nell'All. I); b) geografico (entro i limiti dell'area comune definita dall'art. 79). Anche un'intesa fra sole ditte italiane potrebbe essere soggetta alla disciplina dell'art. 65 CECA, trattandosi di regione compresa nel perimetro schumaniano. Un accordo per l'esportazione verso paesi terzi, stipulato tra imprese dei sei paesi, ne sarebbe invece esentato, purchè non toccasse la concorrenza entro la Comunità (o, per la CEE, il commercio fra gli stati membri). Sarebbe pure esente un'intesa fra imprese straniere, pur se comprendesse una ditta cechiana sola, e anche se adulterasse deliberatamente la concorrenza del mercato comune.

Le intese interdette nei due mercati sono quelle, fra imprese, capaci di guastare (per via diretta o indiretta, volontaria o involontaria) il giuoco della concorrenza entro il mercato comune. Si colpisce cioè sia la volontà (« qui ont pour objet »), anche se nessuna perturbazione è stata effettivamente recata, sia l'effetto, anche se involontario o dipendente da cause indirette. Il testo CEE è ancor più esplicito di quello CECA a tale riguardo, ma non innova. Il « tendraient » carbosiderurgico non significa badar solo alla volontà di recar disturbo alla concorrenza. « Tendre », essendo il portarsi verso una meta, volontariamente o *naturalmente*, concerne del pari soggetti e oggetti, persone e cose, promotori e istituti, intenzioni e fatti, « avoir pour objet » e « avoir pour effet ».

L'interdire e punire un'attività solo perchè si reputa tendere, sia pur involontariamente, verso un fine o un effetto che il legislatore non ha saputo (né forse poteva) definire con incontrovertibile lucidità, spalanca in tal ma-

niera le porte immense di questo inferno legale, che la dottrina esorta ad interpretazioni restrittive, anche per ricondurre la disciplina entro le umane possibilità degli ufficiali e dei magistrati delle due comunità.

In sostanza le sconfinare e mal scandagliabili norme generali contro le intese si equivalgono nei due trattati. Nel caso della CEE non si applicano però al commercio nazionale.

Ogni intesa che riuscisse — di là da ogni dubbio — a non riunire le condizioni elencate nei primi commi degli art. 65 CECA e 85 CEE va riguardata come del tutto lecita. Potrebbe infatti non recar danno al giuoco della concorrenza (un accordo per ricerche scientifiche) oppure non toccare il mercato comune: metti caso un patto di esportazione cui non si abbia modo di imputare alcun effetto nocivo, diretto o indiretto, sul gareggiare interno (J. O. 203/53 e, per analogia, lo Webb-Pomerene Act del 1918) o, ancora, un ufficio comune di importazione (non di ripartizione) di materie prime, che operasse all'esterno dell'esagono. In tali eventi non occorre che l'A.A. — oppure il Consiglio o la Commissione del MCE — abbiano a deliberare circa la sua validità.

5. — Le ultime frasi citate negli estratti degli art. 65 CECA e 85 CEE, mostrano che la *concorrenza normale*, cara agli apostoli dell'esarchia siderurgica, è divenuta, in Campidoglio, più generica *concorrenza*. In pratica la « subtilisation » di un aggettivo, compiuta alla brava in una riga fuori mano, potrà anche (forse) non avere gran peso. Per la dottrina il fatto è meno semplice.

E' probabile che a Val-Duchesse siano incorsi nella svista di dare al passo controverso significato quantitativo, intendendo normale come « usuale, ordinario, solito »; come un grado, insomma, di frequenza statistica. Ora è sicuro che, dopo lo Sraffa, il Chamberlin o la Robinson, la concorrenza usuale non potrebbe riguardarsi come un archetipo di perfezione.

I patriarchi di rue de Martignac avevano però scritto « normale » con ben diversa intenzione qualitativa, pensando a fenomeni che siano « quali devono essere, ossia conformi alla norma del loro essere ». Non alludevano con ciò ad alcuna sottile concorrenza « naturale » — nel senso pre-cairnesiano — ma a più schietta conformità positiva a norme statutarie. Erano intenti a edificare un ordine singolare sopra la tundra ostile e gelida dei nazionalismi. Dovevano perciò costruire un sistema di concorrenza che compendiasse l'ideale, i principi e le esigenze pratiche di tale novissima sovrastruttura. Per far ciò occorreva, con istituzionale fatica, sollevare fino a quel livello il perpetuo duellare fra le imprese, per conformarlo sicu-

ramente ad un modello razionale. Avevano quindi da riferirsi ad una normalità legale entro un anormalissimo istituto sovranazionale, che non sarebbe stato nulla al di fuori della legge, poichè sarebbe svanito come un arcangelo entro una pura realtà naturale o usuale o volgare.

L'art. 5 della CECA presenta difatti la concorrenza normale non come un dato, ma come un fine: come un sistema di civiltà economica da costituire e da mantenere (diverso dal solito o dal comune). E similmente l'art. 3/f di Roma distacca la futura competizione della prassi antecedente, indicando la necessità di una azione per *creare* un reggimento, ossia un nuovo complesso di regole, che *assicuri una concorrenza* « non falsata ». Questo rituale di gara è proprio la « concorrenza normale » dei siderurgici.

Il rifiuto di accogliere nella Carta del 25 marzo la dizione schumanniana di concorrenza normale ⁽⁴⁾, mi pare, in breve, malinformato e quindi infelice.

6. — La Carta dell'Avana, cui daremo un'occhiata fra breve, elenca tassativamente le pratiche restrittive condannate. Il legislatore siderurgico si è limitato invece a dar solo alcuni esempi di pratiche vitande, senza arrischiarsi entro un catalogo chiuso, il quale avrebbe corretto l'oceanica indeterminatezza del primo comma dell'art. 65. Nonostante i lamenti della dottrina, anche il trattato romano non va oltre alcuni esempi, ricusando di esaurire il sillabo delle azioni condannabili. Esso vieta le intese rivolte:

Art. 65 CECA
(...)

1 a) à *fixer ou déterminer les prix*;

Art. 85 CEE
(...)

1 a) *fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction*;

La stesura romana rende esplicito quanto è, in fondo, implicito nella lezione cechiana. Felice però l'aggiunta delle « altre condizioni ».

b) à *restreindre ou contrôler la production, le développement technique ou les investissements*;

b) *limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements*,

I prosatori di Val-Duchesse, dopo avere accettato « *restreindre* » nel primo comma, lo sostituirono qui con « *limiter* » (cfr. art. 65/2 c CECA). Ed

(4) La prima edizione pubblica italiana del trattato per la CEE, diffusa dall'ISPI il 6 aprile 1957 (« Relaz. internaz. », n. 14), reca istintivamente, ma erroneamente: « *giuoco normale della concorrenza* » (art. 85).

ebbero ragione, poichè « restreindre » significa ridurre a limiti *stretti* (p. es. « On restreint à une province un marché précédemment limité à une région »). A parte il crusceggiare, entrambe le dizioni intendono colpire gli stessi fatti. Non inutile l'aggiunta dei « débouchés ».

c) à répartir les marchés, produits, clients ou sources d'approvisionnement.

c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,

La CEE ha dato di frego ai « produits » e ai « clients » del più chiaro elenco cechiano. Hanno certo inteso raggrupparli nell'espressione « mercato », che infatti può anche reputarsi uno spazio o un complesso di operatori o di prodotti.

d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;

L'art. 7 CEE, il quale vieta di procedere in modo diverso secondo la nazionalità, si applica anzitutto, nella fattispecie, per tutelare generalmente i clienti. Qui si precisa che la norma « antidiscriminatoria » non può sospendersi, anche in via consensuale, neppure nei riguardi dei compagni di intesa.

e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

L'aggiunta, ostile alle « package conditions of sale » può sembrare alquanto pedante, ma non è priva di utilità pedagogica. Questi due ultimi esempi (d, e) vengono dai lavori tedeschi per la tutela della concorrenza.

Qualcuno, giudicando tassativa la serie di esempi, ha concluso che nessuna eccezione potrebbe redimere accordi siffatti. A mio avviso l'eccezione è per altro possibile quando, come si vedrà, l'accordo o la decisione ottenesse un permesso o una dispensa ufficiale. Dovrebbe cioè meritare il beneficio dell'art. 85/3 CEE (o 65/2 CECA), e far sì che detti ostacoli alla concorrenza non riguardassero una parte sostanziale (o importante) dell'area comune o delle merci in argomento. Il testo schumaniano, nell'art. 65/2 c, è il più chiaro a tal riguardo.

7. — Gli accordi, le decisioni e le pratiche vietate sono colpite nella CECA, sia da sanzioni civili, sia da sanzioni repressive.

Le prime consistono nella nullità di pieno diritto delle intese illecite, che però siano atti giuridici (costituendo impegno giuridico). Ciò può riguardare solo le categorie degli accordi e delle decisioni. Tali intese nulle non possono condursi ad effetto per mezzo di alcuna magistratura nazionale o comune. La loro nullità può essere fatta valere da ogni interessato (non occorre sia un contraente) o anche esser rilevata d'ufficio da un giudice. Non si nega che possano essere fonte di azione: per esempio di un'azione di responsabilità civile. Il gruppo di studio dell'Istituto per le relazioni internazionali di Bruxelles ebbe però a notare che, in ogni caso, se le parti non fossero d'accordo nel reputare nullo il loro concorso di volontà, l'intesa non potrebbe cadere se non in seguito all'intervento di un potere giudiziario. C'è sempre un'apparenza d'atto, pur nei casi di più grave nullità, « à laquelle foi est due tant que la justice n'est pas intervenue » (*La CECA*, 1953, pag. 174).

La nullità è tra i validi strumenti per sfaldare un cartello, in quanto rende giuridicamente regolare il violarlo. Ogni intesa, essendo sempre un raccogliersi entro un più breve spazio di possibilità economiche, determina intorno a sé una terra di nessuno che diventa, per questo stesso fatto, una zona di residue lucrose possibilità per l'isolato che riuscisse, di straforo, a coltivarla. Da ciò perpetue tentazioni centrifughe, cui la nullità di diritto viene a dare voci di sirena.

Le sanzioni repressive cechiane, le quali possono colpire anche le pratiche concertate, sono ammende (inasprite da eventuali penalità di mora) con massimi vertiginosi. Si giunge sino al doppio del volume d'affari ottenuto con i prodotti oggetto dell'intesa vietata. Se poi si fosse inteso limitare la produzione, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, taluni colmi sarebbero suscettivi d'aumento, quando aritmeticamente possibile, sino al 10% del volume d'affari annuo delle imprese. In quest'ultimo caso le penalità di mora potrebbero inviperirsi sino al 20% del volume d'affari giornaliero.

Il decidere se gli accordi o le decisioni siano conformi alle norme dell'art. 65 compete all'A.A. sola, che non è obbligata a consultarsi con alcuno o ad ascoltare alcun interessato. Le ditte potrebbero tuttavia presentare osservazione in virtù dell'art. 46/2°. E' soltanto possibile un ricorso davanti alla Corte, il cui esame però, tranne casi che dovrebbero essere poco frequenti (sviamento di potere, misconoscimento patente delle regole del trattato, ecc.), non può vertere sulla valutazione della circostanza, risultante da fatti o condizioni economiche, per cui l'A.A. si è in-

dotta a deliberare. In pratica nessuno potrà far valere un'intesa davanti al giudice nazionale sino a quando l'A.A. non si sia pronunciata sulla sua validità ⁽⁵⁾.

Ma commenta ancora il Reuter :

« Le Traité (CECA) s'est efforcé d'éviter des contrariétés de jurisprudence; mais le problème des rapports entre le droit national et l'article 65 est beaucoup plus délicat; le seul principe certain c'est que les droits nationaux ne peuvent aller à l'encontre du marché commun; ils ne peuvent donc pas condamner une pratique qui serait formellement reconnue conforme au droit de la Communauté par le Traité ou une des institutions qu'il a établies; mais le droit national peut parfaitement reprendre les mêmes interdictions que dans le Traité pour les sanctionner d'une manière plus énergique, ou interdire des pratiques que le Traité ne condamne pas, mais n'autorise pas, à la condition toutefois que cette sévérité ne conduise pas à une discrimination » (pag. 214; in parte contrario il Krawielicki, pag. 46, *Das Monopolverbot im Schuman-Plan*, 1952).

Se l'A.A. giudicasse nulla un'intesa nel *periodo definitivo*, dovrebbe disfarsi tutto quanto l'illecito concorso di volontà ha posto in essere, cercando di ricondurre le parti, anche con restituzioni reciproche, nello stato in cui si troverebbero se non avessero trasgredito le regole. Il legislatore si è ben guardato dall'offrire la formula per il miracoloso intervento. Toccherebbe quindi all'A.A. di cavarsela alla meglio. Se invece la nullità fosse stata dichiarata durante il *periodo transitorio*, non avrebbe avuto effetto retroattivo. L'A.A. doveva in questo caso fissare termini ragionevoli alla scadenza dei quali i divieti sarebbero entrati in vigore. Per dissolvere meglio gli enti vietati, l'A.A. poteva anche nominare liquidatori. Le modalità di equo scioglimento sono precisate dal par. 12 della Convenzione. Gli scrittori hanno già fatto osservare che in nessun caso (periodo definitivo o transitorio) il trattato ha qui previsto il modo di salvaguardare i diritti dei terzi, che sono invece tutelati nel caso di azione contro una concentrazione (art. 66/5, ult.).

Quanto alla CEE, la definizione del sistema repressivo è rinviata, sulle comode spalle dell'art. 87, al primo triennio dopo l'entrata in vigore del patto. « Quos ego... ». Facciamo voti affinché l'esperienza della CECA

(5) Scrive però un altro perito della materia: « I giudici nazionali ove ritengano applicabile l'art. 85, potranno dichiarare, su richiesta di parte o anche d'ufficio, la nullità radicale dell'accordo stesso; rimetteranno la questione alla Corte di Giustizia, soltanto ove sorga contestazione circa l'interpretazione e portata dell'art. 85 » (N. CATALANO, *La CEE e l'Euratom*, 1957, pag. 147).

consigli di distinguere la procedura di transizione da quella definitiva; incoraggi a precisar meglio il modo di agire una volta concluse le tappe precarie; invogli a tener conto dei diritti dei terzi; delucidare in modo efficace sia i relativi rapporti fra Commissione, Corte di giustizia e giudicature nazionali, sia quelli fra clausole del trattato e leggi interne. Per quanto concerne le pene, sarà bene rammentare l'opinione dei delegati belgi, della quale fu preso atto prima della stipulazione del pool carbo-siderurgico (6).

8. — Già nel 1948, con l'art. 46 della Carta dell'Avana, si era tentato di impedire — nei traffici internazionali, se non all'interno d'ogni paese — le pratiche commerciali, sia dei privati, sia delle imprese pubbliche, che: a) ostacolassero la concorrenza (cfr. 1° comma art. 65 CECA e 85 CEE); b) riducessero l'accesso ai mercati (cfr. esempio c negli art. cit.); c) favorissero controlli monopolistici (cfr. art. 67 CECA e 86 CEE). Doveva però verificarsi la condizione: « Dans tous les cas où ces pratiques produisent des effets nuisibles sur le développement de la production ou du commerce et où elles font obstacle à ce que soit atteint l'un quelconque des autres objectifs énoncés à l'article premier ». Si trafiggevano, insomma, non le pratiche che potessero danneggiare o che cercassero di nuocere alla concorrenza, ma quelle che la ferissero davvero. Gli architetti della CECA e del MCE hanno invece voluto colpire anche il solo proposito.

Riporto qui di seguito l'indice delle trame interdette all'Avana. Si tratta di una lista non esemplificativa, ma tassativa. Potrebbe estendersi solo per analogia, con l'indispensabile pluralità di due terzi nei voti degli stati membri. Segnerò in coda ad ogni articolo le risposdenze principali nei testi schumaniano e generale:

46 a) *celles qui fixent les prix ou les conditions à observer dans les transactions avec les tiers concernant l'achat, la vente ou la location de tout produit* (art. 65 a CECA e 85 a CEE; quest'ultimo è il più fedele al ricordo dell'Avana, ma omette pur esso il caso della locazione).

b) *celles qui excluent des entreprises d'un marché territorial ou d'un champ d'activité commerciale, attribuent ou partagent un marché ter-*

(6) « La delegazione belga reputa eccessivi i massimi stabiliti nel trattato per le ammende e le penalità di mora. Tuttavia essa rinuncia a proporre emendamenti in compenso della dichiarazione seguente: Facciamo notare che le norme concernenti le ammende e le penalità di mora indicano trattarsi di massimi. Non dubitiamo che, nel valutare i provvedimenti che saranno effettivamente presi, l'A.A. userà dei suoi poteri con moderazione ».

ritorial ou un champ d'activité commerciale, repartissent la clientèle ou fixent des contingents de vente ou d'achat (art. 65 c CECA e 85 c CEE; il fissare contingenti di vendita o di acquisto è alluso nel divieto del dominio della produzione e degli sbocchi e nella proibizione di ripartire i mercati, ed è comunque colpito dal primo comma dei medesimi articoli).

- c) *celles qui ont un effet discriminatoire au détriment d'entreprises déterminées* (art. 3, 4, 60/1 CECA e 7 CEE, i quali però danno un più generale significato all'istituto della parità di trattamento).
- d) *celles qui limitent la production ou fixent des contingents de production* (art. 65 b CECA e 85 b CEE).
- e) *celles qui par voie d'accord, empêchent l'amélioration ou la mise en oeuvre de procédés techniques ou d'inventions brevetées ou non* (ibid.).
- f) *celles qui étendent l'usage de droit résultant de brevets, de marques de fabrique, de droits d'auteur ou de reproduction accordés par un Etat Membre, à des matières qui, conformément aux lois et règlements de cet Etat Membre, ne rentrent pas dans le cadre de ces privilèges, ou bien à des produits ou à des conditions de production, d'utilisation ou de vente qui, de même, ne font pas l'objet de ces privilèges.*

Come si vede la Carta dell'Avana è molto loquace ma, quanto all'essenziale e a parte i brevetti, non contiene nulla che non sia compreso anche nelle tavole delle nuove leggi.

9. — Dopo tanto balenare di scimitarre anche il lettore più distratto avrà avuto modo di convincersi che l'impedire, il restringere o il turbare il giuoco della concorrenza, è spiato con gran sospetto dagli ulemi del novissimo diritto. Ma anche i Savonarola del mercato comune hanno dovuto ammettere che — come i veleni — in certe dosi, in certe circostanze e con certe cautele, le spontanee manovre restrittive possono anche essere il minor male, quando non addirittura un sicuro bene ⁽⁷⁾. Non per nulla i ministeri sono passati attraverso l'esperienza dei consorzi obbligatori. Non per nulla la più recente dottrina economica, sensibile anche agli spre-

(7) Molti governi della CECA — citerei Francia e Germania, anzitutto, ma l'elenco si prolungherebbe senza difficoltà — continuano a dimenticare di aver firmato il patto schumaniano, col quale rinunciavano a dirigere in via diretta due degli elementi fondamentali della loro politica economica: i prezzi del carbone e dell'acciaio. Nella stampa e persino nei parlamenti si è dato sovente notizia di « trattative » fra governi e produttori collegati. I primi sostenevano le proprie richieste circa i listini promettendo aiuti, o minacciando di toglierli. In questo modo il trattato di Parigi veniva violato in doppio modo. L'A.A. ha più volte assistito, affascinata e paralizzata, a simili transazioni illecite. Dio guardi se i governanti dovessero comportarsi con uguale disinvoltura nel mercato comune generale.

chi della concorrenza, è venuta sussurrando gli economici « facts of life » al casto orecchio dei legislatori, abituandoli a guardare con minor bigottismo teorico ai complessi espedienti cui devono ricorrere quanti hanno da ingegnarsi a risolvere i casi della vita d'ogni giorno nella viva realtà. Non cioè sulle pagine accademiche o da ciarliere tribune. Nessuno mostrò dunque sorpresa quando, dopo tanti anatemi, gli artefici della CECA (art. 62/2) e della CEE (art. 85/3) ammisero in coro : *tuttavia* certe intese s'hanno da permettere. Il MCE è anzi più largo di indulgenze di quanto sia il patto schumaniano.

A tal riguardo si ascolti l'epilogo di un meditato giudizio del prof. Demaria :

« Quando (...) i cartelli si limitano a controllare la produzione per impedire una concorrenza troppo costosa, o per sfruttare in comune i trasporti, gli uffici di ricerche e i brevetti, o per disciplinare la distribuzione dei prodotti secondo le esigenze regionali della domanda, o anche per distribuire meglio la produzione nel tempo così da ridurre i periodi di morta, allora essi costituiscono un contributo apprezzabile all'efficienza del sistema industriale della comunità, e quindi rappresentano anche un incentivo alla formazione del reddito nazionale. Parimenti dicasi quando il cartello tende a ridurre i costi di produzione attraverso quell'azione comune che si può chiamare tipizzazione dei prodotti, razionalizzazione dei processi produttivi e riduzione delle spese di trasporto, di ricerca e di propaganda. Allo stesso intento di creare un'economia sociale sanamente diretta per il bene di tutti opera il cartello quando obiettivamente valuta le possibilità di produzione delle varie imprese aderenti accentrando e limitando i loro compiti produttivi a quelli che esse sono in grado di portare a termine per sfruttare al massimo i capitali fissi investiti nel ramo, o quando impedisce la sopracapitalizzazione del ramo industriale cartellizzato, o anche quando agisce contro l'inasprirsi della concorrenza che tende a degenerare nelle forme della cosiddetta concorrenza a coltello, per cui le varie imprese spingono i loro prezzi d'offerta al livello del puro costo diretto o a un livello ancora più basso così da obbligare le imprese finanziariamente più deboli a uscire dal mercato » (*Logica d. prod. e d. occupaz.*, 1950, pag. 581).

Negare un certo amletismo nei propositi capitolini è riuscito difficile a molti. I governi, evidentemente, « have never been able to make up their minds as to which they dislike more, competition or monopoly » (F. Machlup, *Pol. eco. of monop.*). Neppure gli americani sono sfuggiti al dilemma. Sul palchetto del giudice, accanto allo Sherman ed al Clayton, formulati come leggi antitrust e volti a mantenere viva la rivalità, stanno il Miller - Tydings Act e qualche « fair - trade law » o « unfair sales act » degli stati, volti invece a promuovere la cooperazione e ad incorag-

giare il mantenimento dei prezzi. In realtà la categoria « intesa » è una arca di Noè: piena di creature utili, dannose, feroci, prudenti, sicure, mutevoli. Ognuna merita giudizio e, con la sua individualità, rende improprie lodi e condanne generali.

La CEE, dissi or ora, è più tollerante della CECA in proposito. L'A.A. può infatti solo consentire, *per prodotti determinati, certi tipi di accordo*. Non ha modo di far grazia ad alcuna decisione, nè può salvare dalla mannaia nessuna pratica vietata. Solamente accordi per dedicarsi a rami particolari, oppure accordi di acquisto o di vendita in comune, hanno mezzo d'essere permessi. Un'estensione è prevista soltanto per accordi che fossero giudicati strettamente *analoghi*, per natura ed effetti, agli accordi or ora citati, « tenuto conto in ispecie dell'applicazione del presente paragrafo alle imprese di distribuzione » (art. 65/3). Nella pratica — anche se non forse nella rigorosa teoria — un mezzo per consentire utili intese, che riuscirebbe troppo difficile infilare nella stretta cruna dell'art. 65, è venuto alla A.A. (8) dall'art. 53/a.

Fra intese « analoghe » e intese benefiche, ma non affini; tra alleanze non interdette e quelle permissibili, si ha un medio infinito, sicchè sovente, per il cartellino preciso, si finisce col dover correr l'alea dell'umore della A.A. Fra le intese in molti casi assai feconde per tutti, oltre quelle riassunte in fondo al par. 4 ed alle altre elencate dianzi dal Demaria, menzionerei pure quelle:

- a) che concorrono davvero all'assetto razionale della produzione e della distribuzione;
- b) per le ricerche di mercato o d'organizzazione aziendale;
- c) per gli uffici centrali dei metodi e per i laboratori centrali di controllo della qualità;
- d) per magazzini comuni o per uso in comune di impianti di terzi;
- e) per l'orientamento tecnico delle imprese;
- f) simili al Better Business Bureau americano (quando si fondasse su un accordo);
- g) per formare i quadri e per l'addestramento delle maestranze;
- h) per stazioni elettrocontabili in comune.

Menzione speciale deve farsi dei sodalizi: 1) per acquisire e distribuire meglio il credito; 2) per gli scambi di notizie. La Confederazione

(8) L'A.A. può consentire l'istituzione « alle condizioni che essa determina, e sotto la sua vigilanza, d'ogni apparato finanziario comune a più imprese, che essa riconosca necessario per l'esecuzione delle missioni definite dall'art. 3 e compatibile con le disposizioni del presente trattato, in particolare dell'art. 65 ». Dove « compatibile » è stato inteso come « che può senza pratici inconvenienti stare insieme con ».

generale delle piccole e medie aziende ha promosso in Francia — come esempio della prima categoria — intese che offrono luoghi d'incontro permanente alle aziende, alle banche ed alle amministrazioni finanziarie. Essa favorisce pure le « sociétés de caution mutuelle, professionnelles et interprofessionnelles ». Anche i siderurgici francesi hanno potuto lanciare prestiti con particolare successo mediante un loro sodalizio finanziario.

Gli scambi di ragguagli (circa nuovi progetti di investimento, circa riforme degli impianti e così via) consentono alle aziende di evitare il pericolo di mutare gli impianti senza conoscere bene i propositi delle altre imprese (rischio di ampliamenti o di contrazioni eccessivi). L'opera generale d'orientamento dell'A.A. è preziosa a tal proposito, ma il vincolo del segreto d'ufficio le impedisce di giungere ai particolari. Suppliscono a questo difetto, per i siderurgici, l'ECE ginevrina e soprattutto l'OECE. Effetti simili possono conseguirsi, fuor dei contatti ufficiali, da « pools » di notizie.

Il permesso di allearsi, nella CECA, può essere solo preventivo: « Nella misura in cui gli accordi (...) possono far oggetto di un permesso, questo deve essere dato preventivamente » (lett. dell'A.A. sul J.O. 875/55, anche se contrasta un poco con una risposta anteriore: J. O. 742/55, par. 3). Il legislatore, il quale ha previsto una procedura sanatoria per l'assenso ritardato a una concentrazione (art. 66/5), l'ha ignorata nell'art. 65. Fra le scarse chiose a questa omissione citeremo almeno quella del Krawielicki (pag. 31, *Das Monop.* cit.).

Assai diverso e migliore il linguaggio del trattato per il mercato generale. Evitando di dar licenza, si preferisce dire che le interdizioni possono essere dichiarate *non applicabili*. La concessione si effonde in tal modo anche nella fertile terra degli atti non giuridici. Non solo si preservano così accordi o categorie di accordi, ma pure decisioni o categorie di decisioni di associazioni d'imprese, e pratiche concordate o loro categorie. Le regole della CEE consentono appunto di deliberare anche per intere categorie di cartelli. Non sembra invece che l'A.A. possa approvare preventivamente intere classi d'alleanze. Per mezzo di un regolamento (articolo 65/3) essa potrebbe certo disinteressarsi a varie categorie di intese⁽⁹⁾. E il n. 2 dell'art. 65 potrebbe forse tollerare decisioni generali circa categorie di accordi (con la restrizione dei « prodotti determinati »),

(9) Sino ad ora ha seguito un criterio empirico. E' parso all'A. « necessario di non fissare all'inizio direttive schematiche per la politica in materia di intese, ma d'esaminare bensì in ogni caso se i fatti che le erano sottoposti fossero compatibili con il trattato ». Poichè le decisioni non sono state molte e si trovarono ad essere relative a casi svariati « non è stato ancora possibile riunire le esperienze che avrebbero potuto

ma si tratta di un'interpretazione che ammette vivace controversia dato il silenzio del suo terzultimo comma. Place de Metz par ravvisare solo tre tipi d'intese: quelle non interdette, quelle vietate e, fra queste ultime, quelle di volta in volta tollerate per eccezione (« ma che possono essere consentite *soltanto a richiesta* e a determinate condizioni »: III *Rel. Gen.*, 1955, par. 134). Ciò escluderebbe un permesso preventivo di categoria. In ogni caso l'impostazione della CEE sembra molto meglio giustificabile di quella cechiana. Non si vede perchè i motivi efficaci per rendere utile un accordo, non abbiano a valere anche per una decisione o per una pratica. Nè si vede perchè non sia utile esentare anche certe specie d'intesa.

L'A.A. ha il diritto di approvare intese anche a condizioni determinate e per un periodo limitato. La concessione è allora rinnovabile. L'A.A. revoca il permesso o ne modifica i termini se riconosce che — per effetto di cambiamento nelle circostanze — l'accordo non risponde più alle condizioni che lo legittimavano oppure che le conseguenze effettive di tale accordo, o della sua messa in pratica, sono contrarie alle condizioni richieste per la sua approvazione. Poichè il dar licenza è configurato come facoltà eccezionale dell'A.A. si è voluto, a garanzia del generale interesse, che tutte le decisioni le quali importassero concessione, rinnovo, modificazione, rifiuto o revoca di permesso (e parimente i loro motivi) debbano essere pubblicate, senza che sia applicabile il segreto d'ufficio di cui all'art. 47. Lo statuto del MCE rinvia la definizione di tutte le norme corrispondenti.

10. — Mette conto di paragonare le procedure di permissione:

Art. 65/2 CECA

a) (*L'A.A. condiscende a certi specifici tipi di accordo se riconosce*) que *cette spécialisation ou ces ventes en commun contribueront à une amélioration notable dans la production ou la distribution* ⁽¹⁰⁾ *des produits visés;*

Art. 85/3 CEE

(*L'interdizione può essere dichiarata inapplicabile agli accordi, decisioni e pratiche*) qui *contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte.*

permettere di stabilire direttive generali circa la politica delle intese » (J. O. 742/55). La forma che potranno assumere un giorno le direttive generali onde si tratta resta quindi incerta.

(10) Per alcuni esempi delle motivazioni: Dec. 32+34/54; 5+7/56; 30/56, ecc.

Il testo di Roma (1) non crede necessario il miglioramento « notabile ». Rende esplicito (II) l'accento al progresso tecnico ed economico, il quale però è in fondo già incluso nelle parole immediatamente precedenti, usate pure nel trattato della CECA. Aggiunge l'idea (III) di riservare ai consumatori un'equa parte dell'utile derivabile. Pure nel caso schumaniano il consumatore è generalmente tutelato (art. 3 b). La divisione dei profitti vi è allusa in modo reciproco: « Vigilare affinché si stabiliscano i prezzi più bassi (...) nel tempo stesso permettendo gli ammortamenti necessari e riservando ai capitali investiti possibilità normali di remunerazione ». Si spiega in tal modo con maggior severità numeraria l'oggetto della ripartizione. Quanto alla CEE, il Günther interpreta la partecipazione al « profit » in senso molto lato. « E' comunque da presupporre che (...) debba intendersi come « vantaggio », e che la partecipazione dei consumatori possa avvenire non soltanto direttamente mediante un ribasso dei prezzi, ma pure indirettamente grazie a progressi nella qualità, a un miglior servizio al cliente o alla concessione di altri vantaggi agli utilizzatori ». Tale analisi è conforme al lessico. « Profit », essendo tutto ciò che frutta un'azione, include lo « avantage », la « utilité » ed il « progrès ».

Poichè l'A.A. « *autorise* (...) des accords (...) si elle reconnaît », mentre nella CEE varie intese « *peuvent être déclarées* » esenti dal divieto, qualcuno ha stimato che l'A.A. avrebbe l'obbligo di dare la sua licenza quando l'intesa rispondesse ai requisiti dell'esenzione. Nel MCE si avrebbe invece solo una *facoltà* di dar permesso. In pratica le regole dell'art. 65 CECA sono abbastanza elastiche per toglier significato alle differenze di linguaggio. In ambo i casi l'indeterminatezza del codice lascia gran spazio all'opinione del moderatore.

b) *que l'accord en cause est essentiel pour obtenir ces effets sans qu'il soit d'un caractère plus restrictif que ne l'exige son objet,*

a) *(et sans) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,*

In pratica le due clausole sono equivalenti.

c) *qu'il n'est pas susceptible de donner aux entreprises intéressées le pouvoir de déterminer les prix, contrôler ou limiter la production ou les débouchés, d'une partie substantielle des produits en cause dans le marché commun, ni de les soustraire à une concurrence effective d'autres entreprises dans le marché commun.*

b) *donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.*

La regola di Val-Duchesse è semplice e più indulgente. Soltanto estremi tipi di intesa potrebbero infatti « sopprimere la concorrenza ». Molti cartelli

colpiti dal 65/2 c della CECA (p. es. il limitare la produzione), riducono la gara, ma non l'annullano. Con il suo significato assoluto, « éliminer » apre quindi le maglie del MCE a più larghe concessioni. E' lasciata poi alla sagacia dell'esecutivo la non semplice stima della « partie substantielle des produits en cause », dove si palesa un altro medio infinito. Il tutto cui si paragona la parte, onde valutarne il peso, è comunque il dato corrispondente per l'intero mercato comune. Fra i prevedibili riferimenti è pure da citarsi la dimensione delle massime imprese già operanti nella comunità per il settore produttivo in argomento.

11. — Merita forse la pena di ripetere che il riflessivo assenso alle migliori intese dovrebbe essere tanto più largo, quanto minori fossero i pubblici mezzi statutari di difesa (prezzi minimi, quote di produzione, e così via) dell'industria interessata. In istato di deficienza, di squilibrio o di crisi, si danno — con maggior frequenza del solito — intese utili per tutti; e anzi necessarie, quando la politica di congiuntura dei sei governi si rivelasse insufficiente. L'art. 103 CEE — il quale condiziona la durezza dell'art. 85 — è davvero troppo vago a tale proposito; assai più di quanto richieda la molteplicità e l'eterogeneità delle merci incluse.

Lasciando da parte la politica agraria, non può tacersi — a contrasto — che nella CECA sono disposti, in molte difficili circostanze, materni freni al libero giuoco della concorrenza, con procedure di soluzione già definite. Per esempio: quando si alterasse la continuità dell'occupazione o quando si provocassero turbamenti economici fondamentali e persistenti (art. 2); allorchè gli ammortamenti necessari e la normale ricompensa dei capitali investiti si trovassero impediti (art. 3/c); in caso di crisi manifesta (gli art. 58 e 61 prevedono quote di produzione e minimi di prezzo) o di seria penuria di prodotti (l'art. 59 dispone priorità coattive di consumo e bandi di ripartizione); in condizioni particolari (prezzi massimi interni, oppure prezzi massimi o minimi d'esportazione, nelle occasioni descritte nell'art. 61) e in varie altre circostanze che, per brevità, non riferisco.

L'A.A. ha dato segno di condividere questo modo di vedere. Quando un membro dell'Assemblea comune (P. Blaisse) chiese se non « sottovalutasse l'incontestabile effetto di certe intese industriali e non industriali che hanno largamente contribuito nel passato al buon funzionamento del mercato, a conseguire bassi prezzi ed alla stabilità della produzione e del commercio », l'A.A. replicò: « Se in talune circostanze economiche furono stabilite intese come un mezzo per far fronte a certi rischi, questa giustificazione sparisce per effetto del Trattato, che ha delegato agli organi della Comunità, e solo ad essi, senza che possano scaricarsene su un accordo

fra produttori ⁽¹¹⁾, l'amministrazione delle misure di difesa ⁽¹²⁾ che potrebbero rilevarsi necessarie » (J. O. 161/53). Nonostante ciò l'azione del collegio di Place de Metz è stata sino ad oggi molto — e nel caso del carbone sin troppo — prudente nel reprimere le intese che indugiano nella grigia sirte fra il lecito e l'illecito. Nè mi sentirei di asserire che la tentazione di cercare sgravio di un'azione in un'intesa — pur vigilata — fra gli imprenditori sia sempre stata fugata nelle celle austere del cenobio carbosiderurgico. In qual si voglia modo l'opera dell'A.A. sia giudicata, deve ammettersi che il trattato della CEE — non ostentando, per ora almeno, esplicite salvaguardie comparabili, per vigore di mezzi, con quelle schumaniane — suggerisce una lettura molto meno rigorosa dell'art. 85, se comparata con quella dell'art. 65 CECA.

È neppure si perda mai di vista l'attrito fra intese locali o nazionali e comunità effettiva del mercato. Quanto più — ad esempio — un ufficio unico di vendita è efficace, tanto più va ritagliando una regione o uno stato fuori dal resto della comunità. L'esperienza dei tre uffici renani di vendita in comune del combustibile — i quali vanno di sfavillante conserva, e dominano tutto il carbone ed il coke venduto entro l'esagono dalle imprese della Ruhr — va ben meditata dai prossimi reggitori del MCE ed è certo degna di nuove cogitazioni anche a Lussemburgo e, forse, a Roma. Le vicende dell'OKU (regioni meridionali della Germania), del COBECHAR belga e dell'ATIC francese non mancano neppur loro di of-

(11) PAUL, REUTER si mostra meno puritano dell'A.A. scrivendo: « Il est nécessaire de rechercher si la situation de non-concurrence est antérieure à l'accord, car quand un accord ne fait que s'adapter à une situation existante, on ne peut lui imputer d'être à l'origine de cette situation; c'est pourquoi le problème de la validité de ces accords se pose dans des termes tout différents lorsqu'il y a pléthore, ou pénurie ou bien lorsque pour des circonstances de nature diverse le jeu normal de la concurrence ne fonctionne pas antérieurement à l'accord. Cette réserve présente un intérêt fondamental; elle montre que la Haute Autorité, avant de prendre elle-même la responsabilité de certaines mesures, peut parfaitement, en autorisant un accord, permettre de mettre à l'épreuve les conditions de fonctionnement d'un marché qui se trouve dans une situation incertaine; par voie de conséquence un Etat membre peut dans les mêmes conditions établir un système d'ententes obligatoires » (pag. 213, op. cit.).

(12) Le intese hanno motivi ben più vasti. L'A.A., con i suoi poteri congiunturali e « antidiscriminatori » avrebbe modo di rendere inutili vari accordi privati d'emergenza, ma non tutti: nei tempi di pre-crisi, ad esempio, nei quali non ha armi efficaci, o di fronte a certi casi che, senza condurre a una crisi, portino o minaccino di portare un pregiudizio serio alla produzione. In quest'ultima ipotesi l'art. 74 dà all'A.A. poteri validi solo contro le eventuali origini esterne (alla CECA) di tali perturbazioni.

fruire spunti di insegnamento ⁽¹³⁾. Se quello che vediamo, al termine del periodo transitorio, è il mercato *comune* del carbone, cosa diavolo significa mercato comune?

La disciplina prevista dalla CECA in materia di intese ⁽¹⁴⁾ è — alle corte — durissima, e per l'estensione, e per i severi mezzi repressivi, e perchè limita assai le possibilità di particolare permesso. Le norme della CEE sono ugualmente arcigne, ma offrono mezzi più facili per evitarne l'applicazione a singole intese o a categorie d'intese. Molto dipenderà dal modo con cui le regole saranno messe in atto, dalle persone che faranno parte della nuova « cartel authority » e dagli influssi politici alle loro spalle. L'importanza della disciplina, o dell'insufficiente disciplina, varierà pure secondo lo stato dei diversi settori produttivi: dal pulviscolo di aziende al duopolio e al megapolio; dalle industrie dove le tecniche, i gusti e i prodotti siano assodati e di massa, a quelle mutevoli o più personali; dai rami dove sono necessari cospicui capitali fissi, a quelli di limitato investimento.

Tenendo conto della tipica complessità dei patti d'alleanza economica, occorre soprattutto: a) giungere a procedure che, caso per caso, definiscano in modo preciso e rapido se l'intera struttura di un'intesa sia lecita; b) quali elementi siano eventualmente illeciti, e quali possano essere le relative condizioni di emendamento.

12. — Poichè il nostro humus industriale è ben diverso da quello oltramontano, è facile presagire che la tagliuola dell'art. 85 CEE si troverà, in pratica, a dover scattare più sovente nel resto della comunità, in ispecie se il verificatore baderà più ai risultati che ai propositi.

Il molto recente sviluppo industriale; la breve tradizione e la minore autorità dei sodalizi professionali; il minor grado di integrazione e di concentrazione produttiva, e tant'altre cause, fra cui il temperamento, rendono — e renderanno anche nel prossimo avvenire — più difficile che altrove il costituire qui intese volontarie, e il mantenerle disciplinatamente in vita. Lo stesso si dica circa l'ubbidienza alle decisioni di legge di settore. La rischiosa dicotomia instauranda nella penisola, a quanto pare, dalle

(13) Una difesa della politica dell'A.A. e dell'odierna struttura del mercato del carbone è contenuta nella *Rel.* dell'A.A. all'Assemblea del novembre del 1955 (par. 52); nella III *Rel. gen.* 1956, par. 132 et seq. e nella IV *Rel. gen.* 1957, par. 150 et seq. La decisione della A.A. circa l'ATIC, del 18 dicembre 1957, potrebbe segnar l'avvio di una nuova e più severa politica di applicazione del trattato.

(14) Sul tema generale dei rapporti fra CECA e intese: H. RIEBEN, *Des ententes des maîtres des forges au Plan Schuman*, 1954.

vie nuove per le partecipazioni statali, eleverebbe poi, lungo varie linee produttive, altre barriere contro chi si avventurasse a tentare alleanze generali di settore. Questi ostacoli sono però più dannosi che utili, proprio per quanto si è scritto or ora. Da noi è soprattutto da temersi la scarsa propensione a leghe ed a sommissioni volontarie, pur quando il tipo o le circostanze le rendessero non solamente buone per l'economia, ma addirittura indispensabili.

13. — Le intese aventi significato puramente interno continueranno ad essere regolate dalle leggi nazionali ⁽¹⁵⁾.

Tale materia è sottoposta in *Italia* agli art. 2595-2620 del codice civile del 1942. La lega che rattiene la concorrenza deve essere provata per iscritto. Essa è valida se si limita a una zona precisa o ad una determinata attività, e non può eccedere la durata di cinque anni. I consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi, anche per mezzo di quote, sono ammessi, pur esigendosi un contratto scritto che indichi almeno i patti relativi ai sette argomenti dell'art. 2603. E' richiesta pure una durata non superiore ai 10 anni (rinnovabile) ⁽¹⁶⁾. Le intese che influissero sul mercato generale dei beni da esse contemplati, sono soggette ad approvazione statale. I governanti vigilano, in ogni caso, sull'opera dei consorzi: quando risultasse non conforme agli scopi per cui erano stati costituiti, i pubblici ufficiali possono nominare un commissario governativo, oppure disporne lo scioglimento.

Nel 1955 i deputati liberali Malagodi e Bozzi hanno presentato una proposta di legge per la tutela della libertà di concorrenza e di mercato ⁽¹⁷⁾. Persuasi « che la concorrenza fra operatori privati in un mercato libero costituisca anche nella società contemporanea lo strumento fondamentale del progresso economico e sociale », essi consigliano di rendere obbligatorio il deposito presso le Camere di commercio degli atti che regolano il funzionamento di consorzi per la disciplina della politica di vendita, nonché di « tutti gli accordi fra due o più operatori, ditte od enti pubblici o privati rivolti a regolare in comune la politica di vendita, la ripartizione di zone o di clientele o la concessione di condizioni e prezzi particolari ». Sono pure fautori di una procedura per l'esame di denunce contro atti (non in-

(15) Efficace la sintesi contenuta nella relazione di R. LUZZATTO al Congr. di Roma dell'Ist. di St. Parlam. (dic. 1957).

(16) Se il contratto istituisse un ufficio per promuovere i rapporti con i terzi (attività esterna) si dovrebbero ubbidire gli art. 2612-2615. I consorzi obbligatori sono regolati dagli art. 2616 e 2617.

(17) Tralascio le precedenti proposte antitrust dell'on. Togni.

tenzioni) risultanti da intese e da pratiche concertate: in prima istanza presso uno speciale comitato centrale, e in seconda presso un tribunale.

Il 21 dicembre 1956 un gruppo di deputati capeggiato dall'on. Villa-bruna, mise innanzi un'altra proposta, che sarà certo tesoreggiata dai collezionisti di curiosità economiche. Tale documento si guarda bene dal distinguere fra intese perniciose e intese utili preferendo comminare, automaticamente e per tutte, il divieto e la nullità. Difatti i proponenti non hanno esitato a confessare che intendevano rendere « tale nullità indipendente da un giudizio di merito sulla giustificazione o meno della pattuizione nel caso concreto ».

In Francia le intese sono sorvegliate dagli art. 414÷420 del codice penale — modificati dalle leggi del 25.5.1864 e del 3.12.1926 ⁽¹⁸⁾ — e dal decreto del 9 agosto 1953 per mantenere o ristabilire la libera concorrenza industriale e commerciale, sì da sventare intese capaci di mantenere i prezzi più in alto dello spontaneo livello della libera gara. Sono pertanto nulle di pieno diritto le intese, espresse o tacite, che avessero per oggetto l'inceppamento del pieno esercizio della competizione economica, o che ostacolassero il ribasso dei costi o dei prezzi, o che elevassero questi ultimi in maniera artificiosa. Ogni intesa che risultasse da una legge o da un regolamento, o che contribuisse a migliorare la produzione o la distribuzione, od a promuovere il progresso tecnico o economico è bene accolta. Da qualche anno si ha una commissione consultiva centrale — il cui parere è sempre stato ratificato dal Ministero degli affari economici — che esamina i casi particolari: circa una dozzina sino ad oggi. Non si sono avute nè condanne penali, nè irosi decreti di scioglimento. Tenendo sempre conto di accurati bilanci fra i vantaggi e gli inconvenienti degli accordi, la vigilanza ha preferito manifestarsi con raccomandazioni per mutare qualche clausola dei patti. Se il comitato non si pronunciasse entro sei mesi (oppure) in casi manifesti, urgenti, o di recidività, il Ministro degli affari economici potrebbe passare direttamente la pratica al tribunale. Rimane invece libero il congregarsi per esportare.

I capitolari *tedeschi* contro le limitazioni della concorrenza, in vigore dal primo gennaio 1958, dopo aver stabilito in via di principio di vietare le intese, sono inclini a numerose eccezioni, in specie nel campo bancario,

(18) La rivoluzione francese, trepida per ogni nostalgia corporativa, fulminò le leghe industriali od operaie con la legge del 14-17 giugno 1791. Il codice penale del 1810 confermò il reato di « coalition ». Dopo la legge del '64 restavano delittuose soltanto le leghe che agissero con frode o esercitassero pressioni violente contro i dissenzienti. Con la legge del '26 ci si riduce al reato di alterazione dei prezzi, del resto, punibile anche se commesso non da una lega, ma da un individuo.

assicurativo ed agricolo, ma anche — più in generale — nei casi di opportunità per rendere più razionale la produzione, per aumentare la capacità produttiva, per adeguarsi a condizioni nuove di mercato o per dare un contributo giudicato necessario all'economia ed al benessere generale. Se l'ufficio federale dei cartelli non si oppone entro tre mesi, un'intesa notificata è reputata valida. Mi pare un buon metodo per togliere le intese da un'incertezza che sovente, pur nei casi di palese utilità, è più esiziale di ogni fiero regolamento repressivo. I consorzi di pura esportazione sono ammessi.

Nel *Belgio* vigono, in materia, le norme generali del codice. Si è cercato però il sussidio di una legge, assai meno truce dell'art. 85 CEE, che tende a condannare soltanto gli abusi di potenza economica: certi casi di speculazione e di accaparramento. Quando una concorrenza smodata cagionasse abusi, si dà la possibilità di ricorrere al tribunale del commercio per farla cessare.

Precetti specifici contro gli eccessi della forza economica sono già messi in prudente atto in *Olanda* (Decreto sui cartelli, del 1941). Si riflette però intorno ad una nuova regola sulle intese e contro le posizioni dominanti d'azienda (elaborata nel '56, ma non ancora approvata dalle Camere). In genere si brandirebbe la nullità contro le intese; ma si riconoscerebbe che i turbamenti, le agitazioni o i parossismi economici le rendono giovevoli. In tali occasioni gli accordi dovrebbero potersi imporre anche a dissenzienti.

Tanto ingegnose cautele nazionali tendono a parare le minacce al nobile gioco della concorrenza che potessero venire da dritta. E quelle da manca? Purtroppo i codificatori sembrano miopi di fronte ai danni suscitati dai nodi incandescenti (e quindi accecanti) di egoismi sindacali, regionali e politici; e impotenti di fronte ai pregiudizi economici indotti dalla confusione personale dei poteri. Si ha ciò quando il medesimo gruppo di autorità politiche crea o signoreggia aziende, in via diretta o indiretta, avendo modo — ad un tempo — di tener in pugno centrali ideologiche, di dettare leggi e regolamenti di privilegio economico; di sindacare il credito; di beneficiare della collaborazione subordinata di qualche banca e di qualche ente amministrativo di finanziamento, di incremento o di infrastruttura. La virtù della libera gara sta nel concorso di cerchie molteplici, di giudizi distinti, che saggiano indipendentemente il valore di ogni scelta economica sotto l'aspetto legale, amministrativo, finanziario, fiscale, tecnico, produttivo in senso economico, e così di seguito. Questa virtù si perde allorché domande e risposte, programmi e critiche, mezzi e fini, diventano echi di un irresponsabile soliloquio.

II. — DISCIPLINA DELLE CONCENTRAZIONI

14. — Giacchè il patto di Roma non regola il ridursi all'unità di aziende, l'esegesi comparativa delle norme schumaniane diventa superflua. Basti far cenno all'art. 66 CECA, il quale — lungi dal condannare i raggruppamenti — si accontenta di stabilire l'obbligo di una preventiva licenza, in certi casi sottoposta a condizioni. Il potere di inquisire, la potestà di dissoluzione; l'apparato di ammende, danno tuttavia all'A.A. armi vigorose per reprimere ogni unificarsi di dominio o rafforzarsi di « controllo » che apparisse malefico. Nè, sino ad oggi, può davvero dirsi che il sovrano collegio di Lussemburgo abbia dimostrato gran velleità di spacciare in tal materia ⁽¹⁹⁾.

L'aver omesso, nel trattato per il mercato comune, di statuire circa le concentrazioni, nonostante il modello delle tavole carbo-siderurgiche, prova l'incertezza dei governi, non che per le fusioni internazionali, per quelle che si fanno entro i confini politici. Un moderatore comune — deve essersi ragionato — potrà eleggersi solo quando la maggioranza degli stati, dove l'intensità delle tendenze unificatrici è ben varia, sarà pervenuta, se lo si ritenesse opportuno, a idonei ordinamenti interni ⁽²⁰⁾. La materia è senza dubbio assai più delicata di quella delle intese. Qui si tratta di azioni generalmente utili ⁽²¹⁾, che soltanto a volte possono essere dannose ai più; là, è il contrario. Confesso però di non giudicare molto felice per l'Italia la troppo semplice soluzione del tralasciare ogni regola comune, giacchè i contraenti più deboli, in quanto a industria, hanno più da perdere che da guadagnare dalla mancanza di un moderatore internazionale.

III. — NORME CONTRO GLI ABUSI DI SUPREMAZIA

15. — Ambo i trattati si preoccupano delle tentazioni di strapotere per un'impresa o per alcune imprese che si trovassero in istato, o perve-

(19) Si veda la relazione dell'on. H. FAYAT all'Assemblea comune (doc. n. 26, 1957).

(20) La Camera ha deliberato il 5 luglio del 1957 di prendere in considerazione una proposta di Legge Villabruna - La Malfa che ostacolerebbe una delle forme di concentrazione: quella del partecipare per via di azioni. Si tratta purtroppo, di una tesi estremista che si accanisce contro un mezzo, dimenticando i fini.

(21) « L'allargamento del mercato avverrà, per le singole unità produttive, attraverso una certa specializzazione cui, verosimilmente, si accompagnerà anche un processo di concentrazione tra imprese » (*Relaz. gov. ital.* I). Si veda nel Demaria (op. cit., pag. 582 e seg.) un obiettivo bilancio dei pericoli e dei vantaggi dei gruppi.

nissero alla condizione — per es. anche mediante il riunirsi ⁽²²⁾ — di dettar legge economica. A Val-Duchesse dovettero scrivere il divieto guardando più al disegno di legge tedesco contro le limitazioni della concorrenza, che al precedente carbossiderurgico :

Art. 66 CECA

7) Si la Haute Autorité reconnaît que des entreprises publiques ou privées qui, en droit ou en fait, ont ou acquièrent, sur le marché d'un des produits relevant de sa juridiction, une position dominante qui les soustrait à une concurrence effective dans une partie importante du marché commun, utilisent cette position à des fins contraires aux objectifs du présent Traité, elle leur adresse toutes recommandations propres à obtenir que cette position ne soit pas utilisée à ces fins.

Art. 86 CEE

Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Non vorrei entrar nell'argomento come un tarlo, ma varie postille sembrano pur convenienti :

A) Il patto di Roma non definisce che cosa debba intendersi per « position dominante ». Lo statuto della CECA suggerisce un'interpretazione passiva quando tratta della condizione di predominio « che sottrae a una concorrenza effettiva ». Se si preferisce — come par naturale — un'illustrazione positiva, direi che si ha stato di preminenza allorchè una o più aziende possono influire in modo irreversibile (o solo in parte reversibile) sulle altre, allo scopo di modellare a proprio vantaggio la struttura del mercato. Se l'aquileto d'Alice mi brontolasse : « I don't know the meaning of half these long words and what's more, I don't believe you do

(22) Per esser più chiaro : il settimo par. dell'art. 66 dà il mezzo all'A.A. di intervenire contro lo strapotere (a) non attribuibile ad alcuna unificazione, ma all'essere o al divenire di singole imprese; (b) derivante da raggruppamenti attuati prima dell'entrata in vigore del trattato; (c) cagionato da concentrazioni permesse dall'A.A. con un giudizio che l'esperienza rivela inconsulto o erroneo. Quando l'A.A. avesse opportunamente condizionato il suo assenso al concentrarsi di aziende, l'abuso potrebbe inoltre (e forse) darle motivo di smantellare l'egemonia, ritirando la licenza. Ho scritto « forse », con qualche riluttanza, giacchè il penultimo comma dell'art. 66/2 non è abbastanza limpido per mostrare il suo pieno contenuto.

either », non saprei darle gran torto. Ma, dopo tutto, gli economisti — i quali da tempo vanno scrutando l'effetto d'egemonia, dal Pantaleoni (*Erot.* I) allo Schumpeter (*Teor. evol. eco.*) per non citarne troppi — non sono andati molto oltre. Alla dinamica della dominazione ha rivolto particolare e recente studio F. Perroux, cui si è aggiunto il Marchal con una teoria del profitto che fa del prospero imprenditore un soggiogatore o un vittorioso. Or bene, anche il Perroux interpreta l'impero di un'unità economica su un'altra come un influsso — esteriore al puro scambio — per il quale non possa aversi reciprocità (o reciprocità di ugual grado): « une dissymétrie ou irréversibilité de principe ou degré » (*Esq. théor. éco. dom.*, pag. 248). In pratica, per giudicare, si baderà alle dimensioni assolute e comparative dell'impresa o delle imprese; al potere (non solo contrattuale) suo (o loro) ed altrui; al configurarsi ed alle quote del mercato; alla surrogabilità delle merci onde si tratta; ai modelli di comportamento già osservabili, e così via. Le conclusioni saranno ancor più difficili quando, non una sola, ma varie grandi aziende si dividessero placidamente la signoria del mercato. In quest'ultimo caso finirebbero con l'essere poste in uso anche le norme contro le intese, giacchè un qualche trattato di Tordesillas o una qualche amichevole pratica sarebbero di stile. Deve ripetersi infine che « position dominante », così come l'abbiamo interpretata, riguarda preponderanze dovute non soltanto all'estensione o al peso economico, ma anche a privilegi d'influsso. Nel caso di aziende favorite dagli stati può aversi egemonia anche senza materiale superiorità.

B) Tutt'e due gli statuti non colpiscono affatto la preponderanza di una o più imprese. Perseguitano solo l'uso illecito di tale potere.

C) Si ha « abuso », per la CECA, quando ci si valga di « cette position (dominante) à des fins contraires aux objectifs du présent traité ». Piuttosto che definire la « façon abusive » di trar partito dalla preminenza, l'art. 86 CEE stima migliore il dar qualche esempio, sempre seguendo con lo sguardo il progetto tedesco (art. 17). Qui si tratta però di un elenco aperto, cioè di alcuni modelli che non esauriscono affatto la categoria:

- a) *imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables,*
- b) *limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,*
- c) *appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,*

d) *subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

Chi confrontasse questi casi con i già riportati tipi d'intesa che l'articolo 85/1 CEE tanto deplora, avvertirebbe che l'imporre prezzi o altre condizioni di vendita diventa qui perseguibile solo se si tratta di prezzi o condizioni « non eque ». Non giuste, si noti, per tutti, vale a dire anche per gli altri produttori. Se dall'evento (a) passiamo al caso (b), avvertiamo invece che il limitare produzioni, sbocchi o sviluppi tecnici si fa qui perverso solo quando avvenga « a danno dei consumatori », probabilmente perchè non si è creduto che tale pratica potesse nuocere alle altre ditte. Quanto agli esempi (c) e (d), si ha una pura ripetizione degli argomenti illeciti d'intesa.

I vecchi autori — è bene non dimenticarlo — chiamavano abuso quanto è contrario alla legge, al giusto o al leale. Diventavano più precisi quando ravvisavano in esso *l'uso della libertà per violare una regola*. Non censuravano quindi un fatto di giudizio o di convenienza, ma di volontà. Pur non potendosi escludere nella CECA la repressione dell'abuso occasionale, deve poi riconoscersi che ambo i trattati vogliono impedirne soprattutto il durare, giusta il significato francese che fa dell'abuso un « usage mauvais ou excessif qui s'introduit et qui tend à subsister ».

D) Nel mercato carbosiderurgico il predominio deve manifestarsi « in una parte *importante* del mercato comune ». Per la CEE deve scoprirsi « sul mercato comune o su una parte *sostanziale* di questo ». Non senza ragione il Günther, nel saggio citato prima, si chiede se la « sostanzialità » sia territoriale, o riguardi il volume attuale o potenziale degli scambi, oppure riunisca — come sembra — ambedue i criteri. Si domanda inoltre se i singoli prodotti debbano stimarsi in modo uniforme o diverso, conformemente alle loro caratteristiche e alle particolari circostanze del caso. Chiedendosi infine se « sostanziale » significa preponderante, importante o non irrilevante, rende implicito omaggio alla migliore proposizione schumaniana, che non rende necessari i due requisiti estremi, e che pur bene si adatta al mercato generale. Anch'io concorro nell'augurio che si giunga presto a un'interpretazione vincolante, o nelle norme per la messa in atto, o in una decisione della Commissione, o in una sentenza della Corte. Nell'attesa direi che « importante » concerne il valore più che la materia, applicandosi meno direttamente alle cose concrete di « grande » o « considerevole ». In francese « important » è tale per le conseguenze che può

avere o per gli interessi che gli sono connessi. « Sostanziale », nella fattispecie, può reputarsi equivalente, giacchè i redattori del testo — non certo linguaioli — sembrano aver usato il termine in senso figurativo, senza star lì tanto a sottilizzare ⁽²³⁾.

E) L'Alta Autorità della CECA, per agire, deve trovarsi di fronte a un abuso effettivo. Nel MCE è sufficiente la presunzione che l'uso cattivo o soverchio, già però dimostratosi attuale in questa o in quella parte del mercato, possa cagionare pregiudizio, anche futuro, al commercio fra gli stati membri.

F) La diversa natura del MCE induce, per di più, a limitare la disciplina alle circostanze in cui l'abuso offenda il commercio internazionale. L'eccesso nella CECA è invece domato se riguarda una parte importante del mercato comune, che può coincidere con una frontiera nazionale o anche trovarsi ad essa interna.

G) La regola schumaniana si applica del pari alle imprese pubbliche ed a quelle private. L'art. 86 CEE è meno esplicito nella forma, ma tende nella sostanza, a governare tutte le imprese, senza escludere quelle pubbliche. L'art. 90/1 CEE conferma infatti: « gli stati membri non adottano nè mantengono, nei confronti delle imprese pubbliche e delle imprese cui riconoscono diritti speciali o esclusivi, alcuna misura contraria alle norme del presente trattato, specialmente a quelle contemplate dagli articoli 7 e da 85 a 94 inclusi ». In parole più schiette: le aziende pubbliche o parastatali o privilegiate non possono trasgredire il principio della « non discriminazione »; nè formare intese o partecipare ad intese senza licenza; nè usare malamente della loro supremazia o dei loro diritti speciali od anche esclusivi. Si nota però nel testo di Roma una incrinatura, che potrebbe diventare anche una falla, nella logica del nuovo sistema di concorrenza. L'art. 90/2, dopo aver assicurato che « le imprese incaricate della gestione di servizi d'interesse economico generale o aventi carattere di monopolio fiscale, sono sottoposte alle norme del presente trattato, ed in particolare alle regole di concorrenza », soggiunge con troppa fretta: « sempre che l'applicazione di tali norme non osti all'adempimento, in linea di diritto e

(23) Nella clausola 66/2/1 CECA, la quale compendia l'art. 65/2 c per adattare le norme contro le intese all'analogia disciplina delle concentrazioni orizzontali, il legislatore siderurgico invece di trascrivere « una parte sostanziale dei prodotti in causa nel mercato comune », dettò « su una parte importante del mercato di detti prodotti ». Poichè in tutto il resto i due commi sono analoghi, ciò confermerebbe la sinonimia delle due espressioni o, quanto meno, il loro uso scambievole.

di fatto, della specifica missione loro affidata. Lo sviluppo degli scambi non deve essere compromesso in misura contraria agli interessi della comunità ». Avrei preferito che il legislatore intingesse una penna meno svagata in un inchiostro più denso. La definizione dei soggetti è imprecisa, non meno di quanto sia mal limitato il pretesto di questa specie di extra-territorialità. L'ostare o il « faire échec » sono termini assai comodi per quanti mostrassero naturale riluttanza a uscire dalla serra del privilegio. E' per fortuna vero che la Commissione deve vigilare « sull'applicazione delle disposizioni del presente articolo, rivolgendosi, ove occorra, agli stati membri, opportune direttive o decisioni », ma l'esperienza è venuta insegnando come ogni commissione internazionale diventi timida quando si tratti di sovvertire le vecchie abitudini degli enti statali o parastatali.

H) I più gravi casi di egemonia si hanno quando viene a risultare non tanto dalla forza economica, quanto dal favore politico. La supremazia in tal caso diventa istituzionale, nella pratica o nella confessione delle leggi e del multiforme privilegio. Lo stretto vincolo con l'autorità statale dà a simili preminenze il massimo di strutturale contrasto con il MCE. In questo punto dovrà quindi disporsi il banco di prova per accertare se l'Europa a sei vuol davvero formare una comunità. Perchè non c'è sopruso economico più impenitente e coriaceo di quello che ha modo di ripararsi dietro la dignità del principe.

16. — Si è detto, nell'ultimo paragrafo, delle eccezioni previste per i « monopoli fiscali » e per le « imprese incaricate della gestione di servizi di interesse economico generale »

Quali siano in Italia i monopoli fiscali è abbastanza chiaro ⁽²⁴⁾. Anomale restrizioni alla concorrenza normale si dovrebbero tollerare, nel loro caso, quando la libera gara ostacolasse « la specifica missione loro affidata », che è appunto una missione fiscale. Le modalità industriali del loro operare non sono esenti dalle regole di concorrenza se non nella misura indispensabile all'adempimento della tipica funzione di regia. Già qualcuno si è domandato se, per esempio, il maggiorare il prezzo dei tabacchi stranieri, rispetto ai nostrani, sia davvero giustificato dallo scopo fiscale del monopolio.

« Per quanto concerne i pubblici servizi, mentre potranno essere consentite le differenze giustificate dalle finalità del servizio stesso o da esigenze pubbliche, sociali, ecc., potranno essere invece ritenute incompa-

(24) Tabacchi; sale; cartine e tubetti per sigarette; fiammiferi; apparecchi di accensione e pietrine focaie; chinino antimalarico.

tibili con i precetti del trattato quelle maggiorazioni o tasse speciali, non giustificate dalla prestazione del servizio, ma che possono essere applicate soltanto a motivo della posizione esclusiva, in cui trovasi il gestore del pubblico servizio » (Catalano, op. cit., pag. 151).

Gli istituti della CEE dovrebbero al più presto definire in modo preciso che cosa abbia da intendersi per « gestione di servizi di interesse economico generale ». Oltre ai monopoli fiscali abbiamo infatti in Italia le gestioni demaniali ⁽²⁵⁾ e le gestioni accentrate ⁽²⁶⁾, già ricche di enti di complessa e ben più varia natura, cui potrebbe essere tentata di unirsi qualche impresa « in statu pupillari », tocca dall'acqua lustrale di una partecipazione dello stato. Fra imprese del genere non mancherebbero forse pretendenti alla facoltà di esimersi ⁽²⁷⁾. Il termine « servizio » sta infatti diventando assai variopinto. Giacchè « privilegia sunt strictissimae interpretationis », ne confinerei la tolleranza alle vere « public utilities » di preminente interesse generale, dove cioè sia rigorosa l'uniformità del prodotto o del servizio, l'impossibilità di sostituzione da parte del consumatore, e la naturalità del monopolio.

L'art. 37 fa pure obbligo agli stati di riordinare progressivamente i monopoli nazionali che presentassero un carattere commerciale, sì da escludere, alla fine del periodo transitorio, ogni « discriminazione » fra i cittadini degli stati membri, quanto a condizioni relative all'approvvigionamento ed agli sbocchi. Ciò si applica a qualsiasi istituto mediante il quale uno stato — de jure o de facto — sorveglia, dirige o « influenza » sensibilmente, in maniera diretta o indiretta, le importazioni o le esportazioni entro la comunità. Tali norme si riferiscono altresì ai monopoli di stato delegati.

17. — Se, nel mercato del ferro e del carbone, si rilevasse un abuso di predominio, l'A.A. dovrebbe rivolgere al colpevole ogni raccomandazione idonea a ottenere che tale stato non si usi più a fini illeciti. Trascorso un termine ragionevole senza ubbidienza l'A.A., consigliandosi col governo interessato e valendosi del sostegno di vigorosi mezzi punitivi, può addirittura decidere i prezzi e le condizioni di vendita di tale azienda.

(25) ENI; Ente per gli zolfi; servizi ferroviari; servizi telefonici nazionali; oro greggio; banane; acque salso-bromo-jodiche, e altro ancora.

(26) Grano, sementi, grassi, oli minerali e altri generi destinati all'approvvigionamento del paese; Consorzio nazionale per la canapa; Ente nazionale per i risi; Ente nazionale per la cellulosa.

(27) Delle imprese statali o privilegiate tratta la Carta dell'Avana nella sua sezione D.

Ha anche il potere di stabilirne i programmi di produzione e persino i programmi di consegna.

Non so quale potrà essere, in casi analoghi, il comportamento degli istituti della CEE, poichè la sua costituzione rimanda a più tardi il relativo regolamento. Per quanto oggi si vede, manca alla Commissione una delle armi eventuali, ma affilate, di cui è provveduta l'A.A. Il mezzo cioè di vigilare e di condizionare il sorgere stesso delle rocche di dominio, quando si edificassero col concentrarsi (art. 66 CECA). Il divieto della prepotenza nel MCE potrà comunque legittimare azioni di risarcimento o di restituzione. Se l'abuso consistesse nell'imporre clausole, la nullità di queste potrebbe denunciarsi sventagliando l'art. 86 CEE con le sue interdizioni. Interventi disciplinatori e repressivi degli organi della comunità potranno adottarsi in conformità dell'art. 87 CEE. « Sotto tale ultimo aspetto, delicatissimo sarà il compito affidato agli organi della comunità, perchè le norme relative dovranno essere, da un lato, sufficientemente severe, perchè il divieto sancito dall'art. 86 non resti lettera morta, dall'altro, sufficientemente liberali, per evitare una ingiustificata ingerenza degli organi della comunità nella gestione delle aziende » (Catalano, op. cit., pag. 149).

18. — Qualche commentatore ha già scritto essere superfluo il preoccuparsi delle concentrazioni d'aziende nel MCE, una volta resa sicura la repressione degli abusi di potere in cui incorressero le imprese che hanno nello scrigno la chiave del mercato. La tesi non mi convince, nè quando penso alla folla di atti illeciti che circola nel mondo senza mai metter piede in alcuna aula di tribunale, nonostante i codici e le polizie; nè quando mi accade di dover sfogliare il breviario della CECA.

Il primo dubbio suscita in me la conclusione che il fatto stesso di una *egemonia* con virtù *internazionale* meriti giudizio (non condanna, si badi), ancor prima di cogliere nella rete la farfallina dell'abuso.

Quanto al secondo mi domando: in quali casi l'A.A. non ha il diritto di approvare una concentrazione? Quando il fatto — precisa l'art. 66/2 CECA — desse alle persone o alle aziende interessate, il potere:

- de déterminer les prix, contrôler ou restreindre la production ou la distribution, ou faire obstacle au maintien d'une concurrence effective, sur une partie importante du marché desdits produits;
- ou d'échapper, notamment en établissant une position artificiellement privilégiée et comportant un avantage substantiel dans l'accès aux approvisionnements ou aux débouchés, aux règles de concurrence résultant de l'application du présent Traité.

Dans cette appréciation, et conformément au principe de non discrimination énoncé à l'article 4, alinéa b, la H. A. tient compte de l'importance des entreprises de même nature existant dans la Communauté, dans la mesure qu'elle estime justifiée pour éviter ou corriger les désavantages résultant d'une inégalité dans les conditions de concurrence.

Non c'è dubbio che il primo dei commi citati — il quale riguarda in special modo le concentrazioni orizzontali, e per tal motivo riecheggia la disciplina degli accordi — trovi riscontro nell'art. 86 CEE, con la differenza non lieve però che intercorre fra la possibilità di un abuso (repressa dalla CECA) e il fatto dell'abuso (che, per di più, possa nuocere al commercio internazionale) colpito dalla CEE.

Il secondo dei commi sembra riguardare in ispecie le concentrazioni verticali e — se ben m'avvedo — non trova riscontro esplicito nell'art. 86 CEE. Questa lacuna mi par grave. Nel dar licenza preventiva l'A.A. può e deve infatti tener conto dell'importanza delle altre aziende di uguale natura, « non pas sans doute, pour autoriser automatiquement toute concentration qui ne dépasserait pas la dimension d'entreprises existantes — il n'y a discrimination que si une différence comporte un désavantage effectif — mais précisément dans la mesure qui permettra d'éviter ou de corriger de tels désavantages » (*Rapp. dél. franç.*, pag. 97). Si ha qui una rilevante applicazione del dogma della parità di trattamento, che può sfuggire alla Commissione del MCE, essendo materia di solito più sottile delle maglie grosse dell'articolo contro gli abusi.

Il regime del MCE, anche in materia di potenza economica e dei suoi eccessi eventuali, viene insomma a dar minori garanzie alle industrie meno forti della Comunità di quanto si era ottenuto nel pool siderurgico. I produttori italiani che leggessero quanto ho scritto non dovrebbero por mente solo ai domestici rapporti fra le aziende della penisola, ma guardare soprattutto al nuovo equilibrio di potere economico che andrà palesandosi nella Piccola Europa. Il bilancio dei possibili abusi di supremazia non potrebbe mai essere a nostro vantaggio. Tanto più che avremmo scarsa possibilità privata di ritorsione e non dovremmo neppur contare sull'espedito di ammansire gli egemoni entro alcuna intesa, divenuta illegale.

IV. — IL PRINCIPIO DELLA PARITÀ DI TRATTAMENTO

19. — « Est interdite toute discrimination exercée en raison de la nationalité » (28). Così l'art. 7 CEE che, per la sua qualità di principio

(28) La frase precedente, « sans préjudice des dispositions particulières que (le traité) prévoit », significa che le clausole esplicite, già iscritte nel patto, potrebbero

generale, governa pure, dall'alto, la competizione tra le imprese. Lo stesso legislatore ha tenuto a mettere tale articolo di fianco alle norme speciali per la concorrenza, nell'esplicita chiusa dell'art. 90/1 CEE.

Si tratta di una massima fondamentale anche nella CECA dove, per attuarla con rigore, si hanno particolari istituti, come la vendita da listino o la pubblicità esatta delle tariffe, purtroppo inverniti dalla tolleranza degli allineamenti ⁽²⁹⁾. Nel caso del ferro e del carbone la massima — applicata anche nell'interno delle varie regioni — è sostenuta da due principi integrativi: l'uguale accesso alle fonti di produzione e la libera scelta del fornitore da parte dell'acquirente. Spiace non ritrovare questi principi anche nel testo capitolino ⁽³⁰⁾.

Pure le leggi americane hanno badato molto all'esigenza dell'uguale maniera di comportarsi nelle vendite. Il Robinson-Patman Act è venuto nel 1936 a rinvigorire il divieto di « price discrimination » del Clayton Act.

Nel MCE la « non discriminazione » — se tolleriamo l'anglicismo — verrebbe repressa solo quando recasse danno al commercio *fra* gli stati membri. Giacchè la vendita a prezzi netti « discriminati » secondo la nazionalità si usa chiamare dumping ⁽³¹⁾, la tutela dell'uguale trattamen-

derogarvi. Non vuol dire che le « discriminazioni » proibite siano solo quelle catalogate nelle varie disposizioni particolari.

(29) Intorno a ciò può vedersi la mia relazione al Congresso internazionale di studi sulla CECA (Stresa, 1957): *Significato e importanza della pubblicità dei listini nella struttura economica della CECA*.

(30) Soltanto a proposito del riordinamento dei monopoli nazionali (art. 37/1) si allude al primo di tali precetti. Il dovere *interno* della parità di trattamento è sancito dal codice italiano solo per le imprese esercite in condizioni di monopolio (art. 2597 c. c.).

(31) Nel 1948 si riconobbe, nella Carta dell'Avana, « che il dumping, il quale permette l'introduzione di prodotti di un paese sul mercato di un altro paese a un prezzo inferiore al loro valore normale, è condannabile se causa o minaccia di causare un importante pregiudizio a una produzione stabilita in uno stato membro o se ritarda sensibilmente il sorgere di una produzione nazionale » (art. 34/1). Si giudicava un prezzo inferiore al suo valore normale quando era (a) « inferiore al prezzo equiparabile praticato nel corso di operazioni commerciali normali per un prodotto simile destinato al consumo nel paese esportatore ». In mancanza di tale prezzo sul mercato interno, la quotazione diventa di dumping se (b I) « inferiore al prezzo equiparabile più elevato per l'esportazione di un prodotto simile verso un paese terzo nel corso di operazioni commerciali normali », oppure (b II) « inferiore al costo di produzione del prodotto nel paese d'origine, più un ragionevole supplemento per le spese di vendita e per il profitto ». In ogni caso doveva tenersi conto delle differenze nelle condizioni di vendita, delle differenze di tassazione e delle altre differenze che potessero influire sulla equiparabilità dei prezzi. Poichè il paragone con il costo di produzione (metodo b II) è l'ulti-

to diventa nella CEE — al minimo ⁽³²⁾ — garanzia antidumping. Tale sicurtà è infatti iscritta fra le norme applicative del patto di Roma, *ma in maniera temporanea*:

« Qualora, durante il periodo transitorio, la Commissione, a richiesta di uno stato membro o di qualsiasi altro interessato, constati l'esistenza di pratiche di dumping esercitate all'interno del mercato comune, essa rivolge raccomandazioni all'autore o agli autori di tali pratiche per porvi termine. Quando le pratiche di dumping continuino a sussistere, la Commissione autorizza lo stato membro che ne sia stato leso a adottare le misure di protezione di cui definisce le condizioni e modalità » (art. 91/1 CEE).

Perchè restringere alle tappe intermedie le provvisori che dovrebbero dare al cliente d'oltrefrontiera la fiducia di essere trattato in modo pari all'avventore locale?

« E' ovvio — precisa la relazione del governo italiano — che nel periodo definitivo, quando cioè saranno caduti tutti gli ostacoli alla libera circolazione delle merci, all'interno della comunità il dumping non potrà praticamente essere realizzato. Comunque, una particolare norma (art. 91/2) eserciterà una remora automatica contro le pratiche del dumping anche durante il periodo transitorio. Essa stabilisce che alla data di entrata in vigore del trattato, i prodotti originari di uno stato membro, che siano stati esportati in un altro della comunità, sono ammessi alla reimportazione sul territorio di origine senza che possano essere assoggettati a dazi o a restrizioni quantitative o a misure di effetto equivalente. In pratica, la norma stabilisce un mercato

mo e il più dubbioso fra i mezzi di soccorso (non ha alcuna espedienza pratica, adescando entro un dedalo d'indeterminazioni) io credo che l'effettiva disciplina possa scaturire solo da confronti di tipo (a). Nel caso di mancanza o di insignificanza di mercato interno si ha da ammettere il solo tipo (b I). Nella citata proposta di legge dei deputati liberali il dumping è definito in modo conforme alla Carta dell'Avana. Si nota solo una non ben giustificabile inversione nelle preferenze di metodo: a, b II, b I.

Quanto alla dottrina conforme si veda, tra i molti, J. VINER (*Dumping: a probl. in int. trade*, 1923, e *St. in the theor. of int. trade*, 1937) e G. HABERLER, *Th. of int. trade*, 1950, I. ed. ted. 1933).

(32) Al minimo, perchè dualità o pluralità di prezzi effettivi possono aversi, e con gran frequenza, non tanto nelle discrepanze fra i prezzi lordi di fattura, ma piuttosto — dò solo qualche esempio — nelle disparità di servizio, di sconto, di consegna, di assorbimento degli oneri di trasporto, di credito complessivo, di termini di pagamento, di garanzie particolari, di caratteristiche eccezionali per qualità o forma. Per vietare davvero « toute discrimination », come vuole l'art. 7 CEE, occorrerebbe quindi tener conto di ogni elemento del complesso patto di vendita, così come si fa (con regole di pubblicità e di controllo) nella CECA. Solo in tal maniera si può dare al dumping ed al suo divieto un significato sostanziale.

unico, fin dall'inizio del trattato, fra il paese importatore e quello di destinazione, per lo specifico prodotto oggetto dello scambio, con l'evidente effetto di rendere difficilissima, anche durante il periodo transitorio, la pratica del dumping all'interno della comunità ».

20. — Non mi sento proprio di condividere l'ottimismo ufficiale circa l'assenza di dumping nel mercato finale ⁽³³⁾.

Non mi pare *ovvio*, anzitutto, che « una volta caduti tutti gli ostacoli alla libera circolazione delle merci » diventi impossibile trattare i clienti in modo diverso, secondo la cittadinanza. Forse che si giungerà, nella pratica di ogni giorno, ad un mercato perfettamente fluido, dove le merci rimbalzano senza attrito? Sarebbe un'ipotesi comoda per un esercizio di seminario; non certo una legittima aspettazione per industriali o statisti. E il capitolato romano, schivando il perfettismo, si guarda bene dall'avvalorarla. Non c'è alcuna pretesa di imperioso stabilimento di mercato perfetto negli art. 85÷94 CEE. Le eccezioni all'ideale della concorrenza pura e compiuta si elevano massicce sul gibboso testo di tali articoli e dominano, come cupoloni di San Pietro, un po' velati dalla distanza, nel gran varco delle sue omissioni.

Non si può congetturare una perfetta unicità di zona quando soltanto una parte delle coordinazioni di fattori economici (imprese) e delle scelte relative è messa in comunione, lasciando il cospicuo resto sotto la sovranità, la politica e le condizioni ancora particolari di stati deliberatamente distinti, come suprema espressione delle differenze tra le plaghe del MCE. Dopo aver rigettato l'ente sovranazionale, cui sarebbe potuto andar affluendo il governo unificato della zona economica, i politici non dovrebbero pretendere che il sistema di mercati risultante dalla sola caduta delle frontiere daziarie diventi così unitario e tanto strapaesano da non ammettere il dumping. Gli *altri* confini economici permangono: alcuni intatti, vari sbocconcellati, altri ridotti. Ogni frontiera politica lascia infatti cadere la sua ombra intorno alla propria contrada, pur senza dogana. L'ideale uguaglianza degli impulsi consentita dalle libere possibilità di scambio, resterà quindi potenziale, ma non interamente attuale. La prova della CECA, dopo un lustro, convalida questo modo di vedere.

Quanti, leggendo perplessi tali conclusioni, le giudicassero pessimistiche, soppesino almeno qualche esempio. Anche nel periodo definito:

(33) Sono lieto di trovare uguale critica nella sagace relazione *Le regole di concorrenza nel mercato comune* di E. CARBONE e G. GOMEZ DE TERAN (al Congr. romano dell'Ist. di St. Parlam., dic. 1957) della quale non posso tener conto come vorrei, perchè mi giunge mentre questo saggio è già in bozze.

a) i parlamenti, e perciò i governi, seguiranno ad essere eletti da distinti corpi elettorali, vale a dire da cerchie separate di interessi; b) le burocrazie rimarranno divise, con dinamicità e competenza differenti; c) i monopoli fiscali, le gestioni demaniali, le gestioni accentrate, i settori nazionalizzati e le grandi holding statali e parastatali perdureranno, coagulando ancora i sistemi finanziari e produttivi dipendenti entro il limite della frontiera; d) le regole di concorrenza all'interno dei vari stati potranno rimanere non identiche ⁽³⁴⁾; e) le associazioni nazionali dei produttori, dei consumatori, dei lavoratori, e così via, saranno mantenute; f) le unioni regionali (Belux e Benelux) potranno non solo tirare in lungo, ma perfezionarsi; g) gli stati continueranno a attuare le politiche economiche (bisogna usare il plurale) necessarie per garantire l'equilibrio delle loro bilance globali dei pagamenti e la fiducia nella propria moneta (art. 104 CEE); h) gli stati persevereranno nel manovrare i loro saggi di cambio (art. 107), i) insistendo nel riservarsi diritti di veto e d'indipendenza circa la loro politica di congiuntura (art. 103) e l) tesoreggiando il potere di determinare i loro vari programmi e i « controlli opportuni perchè l'attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali » (art. 41 Cost. ital.).

In ognuno di questi casi la nuova legge esorta agli esami in comune, ma *non impone, nè garantisce*, l'unificazione sostanziale. Si cercherà, del pari, di « armonizzare » le diverse politiche sociali, ma senza pretendere di unificarle. Pure le disposizioni fiscali, legislative, regolamentari ed amministrative dovrebbero avvicinarsi, ma senza dover giungere affatto a un sol tutto ⁽³⁵⁾. I governi conservano poi — con alcune cautele — la possi-

(34) Anche i rapporti fra le leggi nazionali e le regole di concorrenza della CEE saranno definiti — non si sa come — solo più tardi (art. 87/e). Le imprese siderurgiche dovranno probabilmente torneare sotto tre bandiere: le norme CECA; le norme CEE (per la porzione a monte ed a valle del tratto produttivo schumaniano) e le norme nazionali.

(35) Se una disparità falsasse lo stato della concorrenza sul mercato comune, provocando una stortura che deve sanarsi, la Commissione consulterebbe gli stati interessati per cercare di rimuovere, non la disparità, ma la stortura; non la causa, ma l'effetto. In mancanza d'accordo il consiglio stabilirebbe le « direttive all'uopo necessarie » (art. 101 CEE). E' facile avvertire quanto precaria sia la soluzione cui hanno dovuto acconciarsi. Poichè, ad esempio, non si può giungere ad un MCE effettivo senza identiche leggi nazionali sulla qualità delle merci, sarebbe occorsa una procedura obbligatoria ad hoc, che invece non è stata iscritta nel patto. Tali leggi concernono i requisiti minimi qualitativi; gli accertamenti per prevenire gli infortuni; le norme sanitarie; le regole sui recipienti e sugli elementi artificiali aggiunti; le scritte indispensabili sui prodotti, e così via. Sono norme tanto importanti da impedire da sole,

bilità: a) di infliggere imposizioni interne e tasse compensative ai prodotti degli altri stati membri, purchè non superiori a quelle applicate ai prodotti nazionali consimili; b) di concedere ristorni alle esportazioni verso il MCE, purchè non superiori alle imposizioni interne. Ciò recherà al garbuglio già osservabile nella CECA — e non risolto dall'inchiesta Tinbergen — delle diverse tasse sugli affari e di compensazione. E pure, forse, a qualche sottile protezionismo o soccorso derivabile dal largheggiare nei conti di pareggio. Pur senza ciò, bastano *a* e *b* per dar pendenze disuguali alle vie di traffico che dovrebbero unire in modo piano i mercati posti in gruppo.

I vari sistemi di fattori economici (aziende), e le scelte relative, manterranno dunque il colore — seppure alquanto smorzato — della rispettiva nazionalità. Se applicassimo alla CEE le categorie del Byé non potremmo infatti denominarla nè unione imperiale nè unione federale, ma piuttosto unione contrattuale. « Il ne suffit pas dès alors de prouver que l'union est avantageuse pour l'ensemble d'un nouveau peuple; mais bien qu'elle l'est pour chaque nation-territoire, dont l'égoïsme demeure le fin suprême » (*Un. douan. et un. nat.*, in « Econ. appl. » 1950, n. 1).

Da ciò quei difetti nell'equivalenza e nella libertà delle scelte; quelle distorsioni nel « pattern » di vendite e di prezzi; quella fluidità imperfetta nell'azione e reazione reciproca; quelle differenze di elasticità nella domanda; quell'*internazionalità residua*, fra i mercati raccolti nel MCE, che possono dare ancora appiglio ai manovrieri dei prezzi multipli. La CEE, essendo al di sotto non dico del quinto, ma neppure del quarto grado della scala di Schneider ⁽³⁶⁾, non può insomma pretendere a quella compiuta integrità di mercato entro la quale soltanto avrebbe modo di dis-

quando disuguali, la saldatura fra due mercati. Non sfuggirà inoltre al lettore in qual modo sia possibile, nel difetto di pubblicità dei dati opportuni, conseguire un'apparente molteplicità di prodotti che permetta di ottenere, in sostanza, una « discriminazione » fra i prezzi. La parità numeraria di trattamento non può quindi andare disgiunta da comuni ed efficaci norme qualitative. Non si trascurino però le note del CHAMBERLIN (*Th. of. monop. compet.*, app. E) sulla protezione non della concorrenza, ma del monopolio, che può venire da leggi (p. es., sui marchi) dove prevalgano il formalismo e gli eccessi di durata. Occorre insomma conseguire il massimo grado di libertà nella concorrenza qualitativa (verticale, orizzontale o innovativa, nel linguaggio dell'ABBOT) che sia compatibile con una concorrenza di prezzo esente da « discriminazione » e con una massima chiarezza, per il consumatore e per il produttore concorrente, delle alternative e delle equivalenze sostanziali implicate da ogni merce.

(36) Va da uno, per le economie chiuse, al sei dell'integrazione totale: E. SCHNEIDER, *Lin. di una teoria econ. del merc. com.*, in « Riv. int. scienze econ. e comm. », feb. 1957, pag. 103. Sarebbe pure didascalico osservare il MCE con l'ottica del PERROUX (*Les*

solversi il concetto del dumping. Sicchè, riguardare gli scambi inter-CEE come interregionali sarebbe pia, ma falsa illusione ⁽³⁷⁾.

L'art. 91 CEE, col presupporre invece una perfetta diluizione del mercato, non contraddice del resto gli art. 85, 86 e 92 — per non citarne che tre — dove si sono mantenuti su piani ben separati i traffici internazionali e quelli interni?

Chi poi non condividesse il mio parere sulle manchevolezze delle regole contro le intese e gli abusi di supremazia — delle quali regole è comunque ignoto il grado di effettiva applicazione — e confidasse in tali istituti per esorcizzare il dumping, trascurerebbe le complesse indicazioni dell'esperienza. Dove si avessero poche imprese significative — le quali badassero agli effetti probabili delle loro politiche di vendita su quelle dei loro concorrenti — o dove i prodotti si differenziassero può, ad esempio, verificarsi un grado di mantenimento dei prezzi domestici idoneo di per sé a rendere possibile la disparità di trattamento degli stranieri.

21. — Quanto alla subordinata della tesi ufficiale — la libera riesportazione come « remora automatica » contro il dumping — la potrei accettare se per « remora » si intendesse freno o ritegno, cioè un mezzo per cercar di ridurre (senza eliminare) il dumping. Quando invece, come l'argomentare lascia supporre, si volesse sostenere che è capace di impedire o di « rendere difficilissima » tale pratica, farei allora criticamente notare il diagramma qui unito ⁽³⁸⁾, il quale mette in vista l'effetto di distanza (costo del trasporto), l'aggravio del rispedire e le possibili lacune fra le aree vulnerabili (di consumo significativo): tre ostacoli al rientro delle merci che il rapporto ufficiale trascura senza buon motivo. E' un'omissione condannata insieme dalla teoria e dall'esperienza: « English industries — reco solo un esempio — have engaged in dumping without receiving

espaces écon., « Econ. appl. », 1950, n. 1) sublimando lo spazio banale nei suoi tre tipi di spazio economico (quale contenuto di programma; come campo di forze; come insieme omogeneo). Ciò paleserebbe quanto imperfetta resti l'unione, ossia quanto grave rimanga l'internazionalità residua.

(37) Sulle relative conseguenze della sola eterogeneità monetaria (solubilità interna diversa da quella esterna) ha scritto, a Parigi, una tesi perspicace J. MOULY (*La théorie du comm. int. di B. Ohlin*, 1950) avversando con ragione lo schema dell'OHLIN (*Interreg. and internat. trade*, 1930). Cit. da M. MORET, *L'éch. internat.*, 1957.

(38) Dove si epilogano i limiti di ritorsione dei centri di consumo Y e Z e della stazione di frontiera X, contro i mercati domestici dell'impresa (o della zona di imprese) esportatrice U. Le aree di consumo notabili sono *a'*, *b'* e *c'*. Gli oneri di riesportazione sono indicati con *s*. Il gradiente di tutte le linee è dato dalle spese di trasporto e di eventuale assicurazione, supposte identiche nei due paesi.

any tariff protection, depending only upon the protection of transport costs » (L. W. Towle, *Internat. trade and comm. pol.*, 1947, pag. 511). — L'aggravio di riesportazione, di solito a torto negletto dalla dottrina, è quello, tutt'altro che insensibile, che si deve sostenere — oltre la semplice spesa di trasporto e di eventuale assicurazione — per riesportare sul serio. E' composto, con varia dosatura, dall'onere di scarico; dal magazzinoaggio; dalle spese di sosta e di carico; dagli eventuali diritti statistici; dalle tasse o canoni richiesti dal vettore al passaggio delle frontiere (art. 81 CEE); dall'onorario dei «commissionnaires en douane» ⁽³⁹⁾; dall'eventuale saldo nella girandola degli storni, degli esoneri, delle tasse di compensazione che può avere accompagnato il doppio viaggio della merce (art. 95 ÷ 99 e 112) se il regolamento cui allude l'art. 91/2 non riuscisse ad eliminarla. Si aggiunga la quota di costi per organizzare compre e vendite nel paese esportatore, e quant'altro si spende per tutte le transazioni relative: finanziarie, bancarie, valutarie, fiscali, legali.

Le fasce di consumo irrilevante vengono infine a scostare, in simile giuoco di contraccolpi, stati che apparirebbero contigui.

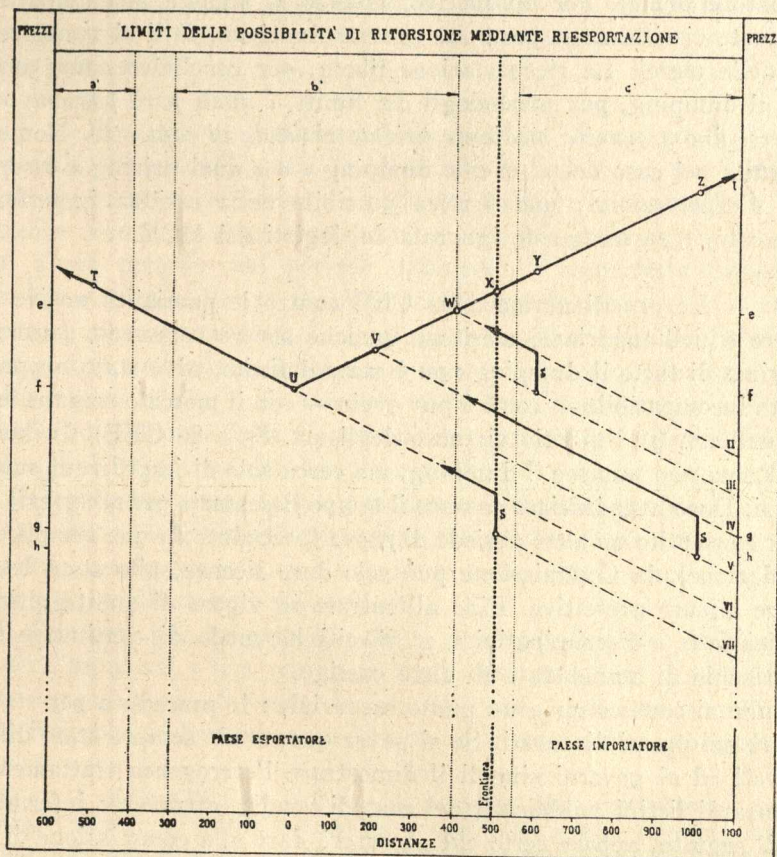
Come si vede, per sfiorare il margine del più vicino mercato domestico di U, occorre un dumping almeno pari alla distanza verticale fra le linee I e III (per es. l'azienda Y deve avere pagato la merce c.i.f. non più di f). E occorre un ribasso almeno pari al tratto a piombo fra la prima e la quinta onde far giungere la rappresaglia nel cuore di una zona cospicua di consumo. La ditta Z per giungere a V non deve avere pagato più di h. Per ripresentare la merce in ogni punto del mercato esportatore occorrerebbe infine un beneficio di prezzo almeno uguale alla perpendicolare fra le linee I e VII. Si badi che tutto ciò consente solo di rivendere la merce a prezzi uguali a quelli del produttore U, lungo le pendici dell'imbuto di Launhardt. Se «ritorsione» significasse comparire nel suo mercato nazionale sbatacchiando prezzi inferiori, occorrerebbe sostituire gli «almeno pari» con «almeno superiore».

Deve quindi ammettersi che il dumping può essere attuato da U, senza timore di ritorsione o con crucci minori, purchè sappia contenerlo entro particolari limiti. Questi termini, già naturalmente discosti, hanno modo di allargarsi quando l'importatore, allo scopo di ottenere l'agevolazione di prezzo, accetti la condizione di consegna franco stabilimento o franco magazzini (Y o Z) con l'esclusione della stazione di frontiera (X). Se poi il compratore dovesse impegnarsi a non rivendere le merci nel mercato nazionale di U, cadrebbe ogni limite. Posto che U vendesse a un prez-

(39) Nella CECA sono rimasti, nonostante la franchigia daziaria.

zo unico c.i.f. nel suo paese, sarebbe facile, con uguale tecnica, dimostrare il persistere — nel mutare dei tratti — di quegli scostamenti verticali fra I e III, V o VII (o IX per T) che, limitando la possibilità di ritorsione, consentono il dumping.

Qualora i punti T, U e V del grafico si leggessero come sedi d'impresa — con tacita « price leadership » di U o con ogni altra discreta for-



ma di mutua avvertenza dei risultati delle politiche di vendita — le conseguenze sostanziali non muterebbero. Nè cambierebbero se le ditte T, U e V, si schierassero a un unico livello interno di prezzo c.i.f.

Elemento chiave è il luogo più prossimo alla frontiera in cui l'industria del paese esportatore incomincia a ritenere sensibile, ossia temibile, una ritorsione. Se fosse in V, il rinvio massimo (per non contagiare il

mercato interno) equivarrebbe a due volte il costo del trasporto fra V e Y (p. es.), più s. Nel caso di unico prezzo interno c.i.f. sarebbe pari all'onere fra X e Y, a quello tra Y e V, più s.

Il significato della distanza e il peso del riesportare diventano via via meglio percettibili quando si badi a merci voluminose e di medio pregio. Ma è proprio questo l'habitat naturale del dumping, il quale fu di solito avvistato a media altezza fra le materie prime e i prodotti finiti (per il consumatore finale). Per tal motivo, quando si subisce una disparità di trattamento ci si accorge pure che ci sono limiti tangibili al rimbalzo punitivo delle merci. La riesportazione libera, per concludere, non annulla affatto il dumping, pur ponendogli dei limiti, *i quali però possono anche allargarsi fino a svanire mediante private clausole di contratto*. Non serve poi a nulla nel caso del « reverse dumping » o « dual pricing » o sopraprezzo d'esportazione: una pratica possibile nella residua imperfezione del mercato, e curiosamente ignorata dai legisti del MCE.

22. — Le gracili norme della CEE contro le parzialità nocive nello svendere o nell'angariare, meritano qualche severo commento ancora.

Prima di tutto il dumping non è stato definito, nè è stato neppure dichiarato incompatibile — come è pur ovvio — con il mercato comune (omettendo nell'art. 91 l'esordio virtuoso degli art. 85 e 86 CEE). In secondo luogo Roma non punisce il dumping, ma cerca solo di impedire il suo prolungarsi. Dopo aver lasciato passare il tempo necessario per accertarlo e dopo aver consentito un altro periodo di prova (preceduto da una semplice raccomandazione), la Commissione può solo dare licenza, allo stato lesivo, di disporre misure protettive. Fino all'entrata in vigore di queste ultime la serie dei fatti « discriminativi » ed illeciti ha modo di continuare senza alcun rischio di ammenda o di altro castigo.

Nulla si conosce circa un punto essenziale: la procedura per stabilire la verità dei prezzi disparati. Se si pensa quanto sia sempre stato difficile ai privati ed ai governi singoli il dimostrare l'eterogeneo trattamento in mancanza di listini pubblicati, nel caso di vendite attraverso intermediari e via di seguito, appare certo che occorrerà dare alla commissione di vigilanza poteri e strumenti tecnici di accertamento molto vigorosi e molto pronti (40).

L'importanza dell'intervallo di tempo fra il cominciare del dumping e l'arrivo della polizia di frontiera avrebbe meritato maggiori riflessioni a Val-Duchesse, e più leste provvidenze. Il diverso modo di procedere

(40) Cfr. C. URCIUOLI, *Il MCE*, in « Stato sociale », febb. 1957, pag. 211.

nel quotare le merci è più pericoloso quando, intermittente, riesce a durare ogni volta abbastanza a lungo per provocare mutamenti nell'assetto produttivo, che hanno poi da essere rivoltati al desistere del dumping. Il mansueto adagio dell'art. 91 CEE lascia inquieti a tal proposito.

Il testo capitolino, deve ancora avvertirsi, è assai vago (art. 113/1) circa le future tecniche di difesa dal dumping e dalle altre forme di concorrenza illecita — sovvenzioni comprese — frecciate da paesi terzi ⁽⁴¹⁾. Qualche autore si chiede poi come stati membri del GATT non debbano colpire in modo uniforme il dumping, sia esso svolto da operatori inter-MCE o extra-MCE.

23. — Sino ad ora il divieto di comportarsi in maniera difforme — inciso nelle « basi sulle quali la Comunità è formata », per indicare il capitolo dei principi con le parole medesime della relazione italiana — non troverebbe insomma, se ci limitassimo al capitolo delle regole di concorrenza, alcun presidio nel periodo definitivo, e imperfetta tutela nella « transitio ». Simile lacuna e simile debolezza attestano che si è rinviato il modo di conseguire tutti i mezzi pratici per soddisfare l'obbligo di *garantire* una concorrenza leale e non falsata (Preamb. VI e art. 3/f). Il rimedio è però riposto nella seconda tasca dello stesso art. 7 CEE: « Il Consiglio su proposta della Commissione e previa consultazione dell'Assemblea, può (cioè: ha facoltà di) stabilire, a maggioranza qualificata, tutte le regolamentazioni intese a vietare tali discriminazioni ». Si avrebbero poi ancora le eventuali procedure integrative degli art. 235 (azione necessaria, ma impreveduta, per raggiungere uno degli scopi della Comunità) e 236 (modificazione del trattato).

Il Günther, pur ammettendo che il principio di « non discriminazione » deve reputarsi « una norma di legge autonoma », si è mostrato contrario a questo modo di vedere le cose ⁽⁴²⁾; ma la sua tesi non convince, perchè finirebbe addirittura col sottrarre il fulcro del mercato (prezzo) dal

(41) L'A.A. della CECA ha il potere di prendere ogni provvedimento difensivo, contingenti inclusi: a) contro il dumping e ogni altra pratica riprovata all'Avana; b) contro differenze di prezzo solo dovute al fatto che la proposta altrui è fondata su condizioni di concorrenza contrarie al galateo schumaniano; c) contro importazioni, nei territori di uno o più stati membri, in quantità comparativamente aumentate e a condizioni tali che portino o minaccino di portare un pregiudizio serio alla produzione, nel mercato comune, dei prodotti simili o direttamente concorrenti (art. 74).

(42) « Da esso (art. 7) tuttavia non può dedursi l'esistenza di un generale divieto di discriminazione, che non corrisponderebbe nemmeno alla volontà delle parti contraenti del Trattato. Nel corso dei negoziati per la preparazione del Trattato, non sono mancate le richieste di un illimitato divieto di discriminazione del genere; d'altra

principio su cui si dichiara di voler fondare il mercato stesso. E un mercato comune o è un sistema di negoziazioni, cioè di prezzi e di altre condizioni di scambio, o non è nulla.

Il riscontro con l'art. 60 CECA abbaglia forse alcuni esegeti. Dacchè le norme di concorrenza del MCE, diversamente da quelle cechiane, riguardano non tutti gli affari, ma soltanto quelli classificati « commercio fra i paesi membri », è indubbio che la parità di trattamento concerne, prima facie, solo questi ultimi. Nè intendo ora discutere se sia possibile attuare la « non discriminazione » quando si pretenda di limitarla ai traffici internazionali. Che significa uguaglianza di offerta agli stranieri, rispetto ai concittadini, quando vendessi in patria a prezzi e condizioni varie? In ogni caso — pur contenendoci fra i puri negozi internazionali — deve ammettersi che le regole *d'applicazione* dell'art. 7 CEE, quanto ai prezzi, sono ben lungi dall'essere completate. E' il secondo comma dell'articolo stesso a esibire agli increduli le pagine bianche dei regolamenti futuri. Può sicuramente darsi che i negozianti abbiano sperato di cavarsela coll'articolo antidumping (91 CEE). Si tratta di una opinione perfettibile, la loro, circa uno dei diversi possibili espedienti applicativi: potrà mutarsi o integrarsi quando le geremiadi dei teorici e l'evidenza dei fenomeni mostrassero che occorre altro per mettere davvero in atto la fondamentale massima « antidiscriminatoria ». E *nulla* vieterebbe allora, in pochi o molti settori idonei, e fra le diverse tecniche possibili, di adattare ai traffici internazionali, se piacesse, anche regole simili a quelle dell'art. 60 CECA. Io non vedo infatti alcuna differenza di natura fra i principi ge-

parte, non erano meno numerosi coloro che respingevano del tutto ogni disposizione di non discriminazione. Tuttavia, non sarebbe nemmeno esatto giudicare il principio fissato nell'art. 7 come un compromesso tra questi due concetti (....). In realtà, qui non si tratta affatto di una disposizione relativa alla formazione dei prezzi, ma di una disposizione il cui fine esclusivo è di impedire che, nelle transazioni economiche all'interno della comunità, sorgano o siano mantenute distinzioni semplicemente in base alla nazionalità, le quali non contribuirebbero, nè al più rapido sviluppo o al migliore sfruttamento delle forze produttive, nè al raggiungimento degli altri obbiettivi del trattato. Il divieto di discriminazione in base alla nazionalità ha un significato solo in quanto venga giudicato dal punto di vista dell'integrazione economica della comunità; mentre come soluzione di compromesso per il sorgere di una certa uniformità, del resto molto limitata, della fissazione dei prezzi sul mercato comune, tale norma non avrebbe nè senso, nè efficacia. Non c'è ovviamente alcun parallelo con gli art. 4 e 60 del Trattato CECA all'interno della Comunità. Lo stabilirsi dei prezzi e, naturalmente, anche delle altre condizioni per le transazioni commerciali, non è quindi sottoposto ad alcuna costrizione legale di uniformità, nel quadro dei limiti fissati nel principio dell'art. 7 e nelle disposizioni antidumping dell'art. 91 » (op. cit.).

nerali « antidiscriminatori » della CECA e della CEE : nel secondo caso si ha soltanto una minore estensione di dominio (affari internazionali).

Osserviamo il nostro caso secondo tale criterio. Gli italiani, nel loro parlamento, hanno ratificato il trattato di Roma nel suo testo finale e autonomo, esclusivo di ogni altra precedente versione, opinione o documentazione, *non fornita* ai legislatori giudicanti. Nè la relazione del governo, *unica* scrittura integrativa, commenta i lavori preparatori nel senso attribuito dal Nostro. L'art. 7 del testo approvato conclama invece, con generalissima significazione, la regola della parità di trattamento, che per automatico linguaggio si traduce, nel caso essenziale dei prezzi, in un divieto di dumping. Il rapporto italiano e il testo esplicito del patto non dicono insomma affatto che la « discriminazione » nel prezzo (dumping) non sia da reprimere : affermano anzi che deve fiaccarsi, sino a quando avesse pratica possibilità di accadere. Il nostro governo, come ho mostrato, è stato d'avviso che ogni disparità di condotta sarebbe *naturalmente* impossibile nel periodo definitivo. Anche gli altri governi, devo pensarlo, condividono tale fallace parere. Delle due l'una : l'esperienza darà loro ragione o torto. Nel secondo caso si farebbe manifesta — qualunque sia l'opinione odierna dei governi — un'effettiva differenza di trattamento. Fuor d'ogni teoricismo, il *fatto* dell'ineguaglianza avvierebbe il congegno dell'art. 7/II, facendo scattare l'obbligo di ricorrere ai rimedi da me citati. Non è l'art. 91 CEE, insomma, che condiziona l'art. 7. Il contrario è il solo vero, giacchè il primo è un semplice mezzo per tentare di rendere sicura l'attuazione del secondo. Quando il mezzo venisse a mancare o si dimostrasse insufficiente, si può ripristinare o emendare o sostituire con ogni altro espediente idoneo. Anche durante la « transitio », se l'art. 91 non bastasse a *vietare* — negli scambi *fra* i paesi membri — le disparità di offerta in transazioni equiparabili (prezzo e altre condizioni di vendita), regolamenti integrativi possono sempre stabilirsi per mezzo dei poteri conferiti al Consiglio dall'art. 7/2°, rafforzato se occorre dall'art. 235.

Il Catalano ha scritto, nel suo pregevole testo : Il sistema della CECA « non è stato — e ben a ragione — accolto dal trattato del mercato comune, in quanto si è rilevato come non può costituire certo concorrenza sleale il praticare prezzi diversi a diversi clienti anche per transazioni paragonabili fra di loro, perchè ciò può essere un mezzo, non anormale ⁽⁴³⁾ nè sleale, per vincere la concorrenza e per conquistare mercati nuovi »

(43) Sul significato di « normale » si riveda il mio precedente par. 5. Si distingua poi la normalità di scambi interprovinciali, da quella di scambi ancora internazionali.

(pag. 97). Qui mi sorprende a dissentire. Perchè mai, allora, hanno inserito la norma antidumping? Nè l'opinione, credo, potrebbe essere accolta da paesi i quali, dopo aver firmato la Carta all'Avana, hanno ratificato lo statuto della CEECA condannando « le pratiche discriminatorie implicanti (...) l'applicazione da parte del venditore di condizioni disuguali ad operazioni equiparabili, specialmente in considerazione della cittadinanza degli acquirenti » (art. 60/1 CEECA). La seconda di tali « sentenze » conferma poi che la disparità di trattamento è contraria ai *fondamenti economici* di un mercato comune. Si legga il preambolo del citato art. 60, dove richiama gli art. 2, 3 e 4 CEECA. Nè ammetterei che le comuni leggi economiche si trovino sospese entro il mercato carbò-siderurgico, o che esso abbia peculiarità tanto singolari da renderlo non comparabile con il mercato di alcun altro prodotto del MCE. Non si tratta, insomma, di un mercato anomalo, incapace di fornire ammaestramenti generali.

Il Catalano aggiunge un'altra osservazione: l'art. 86/c CEE dichiara *pratica abusiva* l'applicare condizioni dissimili a prestazioni equivalenti, mettendo i non favoriti in uno stato di svantaggio per la concorrenza. « Ma ciò è pienamente giustificato perchè la posizione di monopolio o dominante può, di per sé stessa, falsare le regole di concorrenza » ⁽⁴⁴⁾. Forse — commenterei — che il « falsare » non può aversi fuori del caso « della posizione dominante »? Nell'oligopolio — per esempio — e nei monopoloidi minori, dove si hanno possibilità minori, ma sensibili, di manovra pur senza egemonia. L'art. 86/c, a mio avviso, dà singolare enfasi al divieto dell'art. 7 (« non discriminazione ») perchè tale pratica, che attesta sempre un'imperfezione di concorrenza ⁽⁴⁵⁾ sfruttata in modo unilaterale, vi diventa ancor più pericolosa del solito. C'è un medio infinito, con un gradiente continuo d'imperfezione crescente, fra l'impresa atomistica pura e l'azienda dominante. Come pretendere di colpire lo sfruttamento di un difetto di mercato solo al suo estremo? E l'art. 91 CEE non vieta — riconoscendo l'abuso — ogni dumping, cioè ogni disparità di prezzo? Si limita a farlo per il periodo transitorio *solo* perchè, erroneamente, ritiene il dumping un fatto impossibile oltre tale termine. Perchè il disuguale

(44) *Ibid.*, pag. 96. Cfr. *Mercato comune ed Euratom*, ed. dal Banco di Napoli, pag. 31. Adombra la tesi opposta L. SOLARI (*La CEE*, « Civiltà delle macch. », n. 2, 1957, parte IV) respingendo doppi prezzi e condizioni dispari. Quanto all'art. 86/c — diverso trattamento dei « partenaires » entro una cerchia dominata — può ripetersi il commento all'art. 85/1 d contenuto nel mio precedente par. 6.

(45) « Price discrimination is impossible under free competition, (...it) can only take place when there is some limitation in competition » (J. ZEUTHEN, *Econom. th. and meth.*, 1955, pag. 241 e 278).

trattamento, vale a dire il dumping, dovrebbe essere abusivo durante le tappe intermedie ⁽⁴⁶⁾ e lecito nel periodo definitivo?

Anche se impostassimo la discussione in eufemistici termini di liceità di allineamento, come propone qualche « libertino », la tesi non mi sembrerebbe accettabile giacchè :

- a) Se Y vendesse al prezzo *e*, U potrebbe benissimo sottoquotarlo senza timore di ritorsioni: il margine di dumping darebbe infatti l'arbitrio di *superare* il mero allineamento.
- b) la CECA, che pure tollera il ribasso per pareggiare un listino avversario *solo come un'eccezione* ad una regola più alta (II consid. Dec. 30/53), dà almeno il potere all'A.A. di fissarne i limiti o di annullarlo, tenendo conto — se occorre — dell'origine e della destinazione dei prodotti. C'è di più: tale potere di moderare o vietare un'offerta dissimile non è solo conferito all'A.A. per impedire turbamenti nel complesso o in una parte del mercato comune, ma anche per evitare « squilibri i quali risultino da una divergenza fra i modi di quotazione usati per un prodotto e per le materie prime adoperate nella sua fabbricazione » (art. 60/2 CECA). Ognuno vede il significato di questa norma per l'Italia, importatrice di materie prime (sulle quali nessuno pensa di largirci un dumping) e produttrice di merci (che possono subirne invece l'urto). Eppure, almeno a prima vista, non si legge nulla di comparabile nel patto di Roma ⁽⁴⁷⁾.
- c) Come lo stesso grafico suggerisce, il margine di dumping potrebbe superare la « freight absorption ». Negli Stati Uniti l'allineamento sistematico non può non tollerarsi — senza cadere nella sleale concorrenza — oltre il limite dell'assorbimento degli oneri di trasporto; entro i confini normali, si avverta, della propria zona economica. Perchè questa slealtà diventerebbe tollerabile nella Piccola Europa? E ciò non deve preoccupare in primo luogo noi italiani?
- d) Il prof. Giovanni Demaria mi faceva notare, or non è molto, come la facilità di allinearsi implichi una distribuzione dei nuovi investimenti indu-

(46) Perchè — si aggiunga — i prezzi disuguali dovrebbero essere leciti per i produttori o per i commercianti, e illeciti per i trasportatori? L'art. 79 CEE si avventa infatti contro questi ultimi — *anche* contro questi ultimi, direi io — abolendo « le discriminazioni consistenti nell'applicazione, da parte di un vettore, di prezzi e condizioni di trasporti differenti per le stesse merci e per le stesse relazioni di traffico, e fondate sul paese d'origine o di destinazione dei prodotti trasportati ». Se il disuguale onere di trasporto offende la logica delle distanze, perchè non dovrebbe offenderla pure il doppio prezzo, che ha effetti analoghi?

(47) si ha un solo accenno, nell'art. 29/c CEE, del dovere per la Commissione di ispirarsi « alla necessità di approvvigionamento della comunità in materie prime e semiprodotti, pur vigilando a che non vengano falsate fra gli stati membri le condizioni di concorrenza dei prodotti finiti ». Ma ciò riguarda un diverso aspetto del problema; restringendosi, per di più, al compito di abolire i dazi doganali.

striali diversa di quella che si osserverebbe in un mercato conforme ai canoni migliori della piena integrità di gara. Favorendo gli opifici già attivi (investimenti integrativi minori) e di maggiori dimensioni, reca vantaggio alle zone già industrializzate o più industrializzate. Non seconda quindi le plaghe dove l'assetto industriale s'incomincia, o dove le imprese sono meno forti.

- e) Al Congresso di Stresa la più sottile dottrina — citerei in primo luogo il Demaria, relatore, e l'Allais — si è dimostrata contraria a riconoscere la liceità *economica* degli allineamenti. Nè lo statuto di Roma li avalla in alcuna clausola. Ed è ben noto che eventuali eccezioni al principio delle uguali condizioni di offerta *devono* trovarsi espresse.

Se dovessi individuare l'abbaglio fondamentale donde viene l'erroneo argomentare dei giuristi citati, accennerei ancora (par. 20) all'illusione che gli scambi fra i paesi della CEE abbiano a diventare appieno del tipo economico « interprovinciale », mentre in realtà perderanno una porzione soltanto della loro natura internazionale.

24. — In verità non si promuove la concorrenza inter-CEE in modo efficace limitandosi a salvaguardarla da intese o da abusi di supremazia. Negli Stati Uniti il Clayton e il Federal Trade Commission Acts del 1914 (poi rafforzati, come dissi, dal Robinson - Patman Act del 1925) hanno dovuto porre la sorveglianza della parità di trattamento *all'interno dell'Unione* su un piano uguale a quello della disciplina degli altri maneggi monopolistici. E fu ragionevole sviluppo per colmare le deficienze dello Sherman Act (1890).

Quanti, dopo aver fatto tanto di cappello al precetto della « non discriminazione » nelle loro medesime premesse filosofiche, giudicano poi eccessiva la pretesa di chi — a fil di logica — ne esige la naturale applicazione ai prezzi, deriverebbero forse perplessità dal meditare la storia economica e legislativa d'oltreoceano. Perchè la nascente unione europea dovrebbe trascurare o temere, o addirittura respingere come un assurdo, quanto si dimostrò giovevole nel divenire dell'unione americana, rafforzando pure lo spirito e l'impeto di quella privata industria?

V. — ALTRE FORME DI CONCORRENZA SLEALE O ADULTERATA

25. — Pur riconoscendo, nel suo preambolo, che il diroccamento dei ripari doganali deve unirsi a un'azione d'insieme per garantire la lealtà di gara (o, nell'idioma dell'art. 3/f, per costruire un regime inteso a ga-

rantire una concorrenza non falsata) il patto di Roma — imitando lo statuto schumaniano — non mostra di volersi occupare delle maniere precise per interdire la generica concorrenza sleale, nel significato di solito attribuito a questi termini dai codici nazionali e dalla convenzione dell'Aja del 6 novembre 1925: concorrenza contraria agli usi onesti in materia industriale e commerciale. Da noi, chi crea confusioni con i prodotti e con l'attività di un rivale; chi getta il discredito o si appropria i pregi dei prodotti o dell'impresa del competitore; chi si vale, direttamente od indirettamente, di ogni altro mezzo non conforme ai principi della correttezza professionale e idoneo a recar danno all'altrui azienda, è soggetto a sanzioni ed a risarcimento del danno (art. 2598÷2601 c. c.). Oltre alla rivalità sleale per confusione, per denigrazione e per sottrazione, si danno infatti casi vari, alcuni dei quali sono previsti dal c. c. negli art. 2105 (infedeltà del prestatore d'opera), 2301 (concorrenza del socio), 2390 (concorrenza dell'amministratore), 2557 (concorrenza di chi avesse alienato una impresa). Altre vicende ancora sono note ai tribunali dei vari paesi: l'adesamento di dipendenti; l'appropriazione di segreti di fabbrica; la messa al bando di un'azienda ⁽⁴⁸⁾, ecc.

Aggirandosi nell'agora mercantile è facile scorgere, in certi giorni, un altro sotterfugio per « discriminare » copertamente: le vendite a prezzo ribassato di una parte della merce normale, camuffandola quasi fosse di seconda o di terza scelta o in monte. E' una frode sottile e non semplice da ravvisare. Diventa tipica all'afflosciarsi della congiuntura. Fra il '53 e il '54 si è avuta, per esempio, l'esperienza del dumping attuato così da qualche paese membro, nonostante gli impegni del patto schumaniano, per riversare sul mercato italiano le merci siderurgiche invendute altrove: una pratica fraudolenta che fu corretta non dall'A.A., ma dalla ripresa economica. Nella CECA cade, in teoria fra le zanne dell'art. 60, il quale però, sino ad ora ha morso il vuoto.

Quando simili ed altre perfidie di gara potessero pregiudicare il commercio fra gli stati membri, i poteri d'azione necessari si ricaverebbero — deve presumersi — dall'art. 235 CEE (5 e 95 CECA).

Tuttavia nel pool carbosiderurgico un'altra categoria di pratiche è vietata « expressis verbis » e aspramente punita: le perfidie in materia di prezzo e, in particolare, quei « ribassi meramente temporanei o soltanto locali i quali tendono, entro il mercato comune, a procurare una condizione di monopolio » (art. 60/1 e 64). L'aver omesso, nella Carta del MCE, simili rilevanti applicazioni di un tema essenziale, due volte intonato dalle

(48) Punita nella CECA, quando servisse per imporre un'intesa illecita (art. 65/5).

sue fanfare introduttive, conferma trattarsi per ora di uno scheletro di procedure, con un cervello di principi, cui dovranno aggiungersi — senza attendere Giosafat — le polpe e i muscoli dei particolari applicativi.

26. — Tralascio gli altri mezzi previsti a Roma per evitare l'alterarsi della concorrenza : art. 54, 77, 80, 101, 102, 107, 112, 225 *et al.* Mirando, in queste pagine, alle sole turbe che derivano in via diretta dal modo di comportarsi delle imprese industriali, non voglio perdermi nella steppa dove prolifica l'orda d'oro delle sofisticazioni esterne. Ma dirò in breve della più procace tra le forme di adulterazione : il confessato ausilio governativo.

E' dichiarato incompatibile ogni aiuto dello stato (o concesso mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma) che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsi o minacci di falsare la concorrenza, nella misura in cui pesi sugli scambi tra gli stati membri (art. 92/1 CEE).

Sono però senz'altro permessi : a) gli aiuti di indole sociale largiti ai singoli consumatori, purchè non « discriminino » secondo l'origine dei prodotti ⁽⁴⁹⁾; b) gli aiuti per ovviare ai danni arrecati da calamità naturali o da altri eccezionali eventi; c) gli aiuti all'economia di certe regioni tedesche, le quali risentono della divisione della Germania (solo quando occorressero per compensare il conseguente svantaggio).

Possono, per di più, ritenersi compatibili, se gli istituti della CEE ne convengono : a) gli aiuti per favorire regioni sottosviluppate o con grave sottoccupazione; b) gli aiuti per promuovere l'attuazione di importanti disegni di comune interesse europeo o porre rimedio a turbamenti gravi nell'economia di uno stato; c) gli aiuti per agevolare lo sviluppo di talune attività ⁽⁵⁰⁾ o di talune regioni economiche, « semprechè non alterino le condizioni degli scambi in misura contraria al comune interesse » ⁽⁵¹⁾; d) le altre categorie di aiuti stabilite dal Consiglio su proposta della Commissione ⁽⁵²⁾.

(49) I consumatori beneficiati dovrebbero pagare in sostanza il medesimo prezzo degli altri. Una parte del prezzo d'acquisto sarebbe però a carico dell'erario.

(50) I sussidi alle costruzioni navali dovranno però progressivamente ridursi sino ad eliminarsi.

(51) Il quarto protocollo aggiuntivo impegnerebbe già, in modo implicito, a riconoscere « compatibili » gli aiuti per lo sviluppo del Mezzogiorno e delle isole, e quelli per la « creazione di nuovi posti di lavoro per eliminare la disoccupazione » italiana. « Semprechè non alterino » ecc. Per gli aiuti all'esportazione e le tasse speciali all'importazione in atto nella zona del franco, si rifletta sul terzo protocollo aggiuntivo.

(52) Per i favori mediante tariffe di trasporto si vedano gli art. 77+83.

In circostanze eccezionali, se tutto il Consiglio fosse d'accordo, un aiuto statale, vecchio o nuovo, potrebbe derogare a tutte le regole precedenti ⁽⁵³⁾, rendendo compatibile anche l'assistenza più smaccata.

Per quanto la Commissione debba procedere, con gli stati, all'esame permanente degli aiuti, proponendo via via ai governi le misure imposte dal graduale sviluppo o dal funzionamento del mercato comune; per quanto possa adire alla Corte se uno stato non ottemperasse alla sua decisione di sopprimere o di modificare un aiuto; per quanto un governo non possa concedere aiuti nuovi (o modificare i vecchi) senza attendere il suo giudizio, tutte le eccezioni che si accalcano nella « small print » degli art. 92 e 93 CEE devono dar pensiero, in quanto, moltiplicando i pretesti, inducono in molte tentazioni di scansare la concorrenza sincera. L'assidua vigilanza critica della Commissione — e dei periti economici davanti alla pubblica coscienza — sarà quindi molto benefica.

Tali norme sono assai più miti di quelle incluse nelle pagine carbosiderurgiche. L'art. 4/c CECA riconosce incompatibili con il mercato comune — eccettuando pochi casi ⁽⁵⁴⁾ — le sovvenzioni o gli aiuti concessi dagli stati, o gli oneri speciali da essi imposti, in qualunque forma. Se un'azione statale, pur non costituendo diretto ed esplicito aiuto o onere per l'industria carbosiderurgica, fosse capace di cagionare un notevole effetto sullo stato della concorrenza, dovrebbe essere comunicata all'A.A. Se questa disposizione — aumentando in modo sostanziale, altrimenti che per variazioni dei rendimenti, le differenze dei costi di produzione — fosse di natura tale da provocare uno squilibrio grave, l'A.A. è provveduta di alcuni immediati mezzi di intervento. Ne ha fatto però, in cinque anni, timidissimo uso.

VI. — CONCLUSIONI

27. — Schumann, intesa a Lipsia la sinfonia in do maggiore di Schubert, ne lodava la « celestiale lunghezza ». Dopo essersi inerpicato fino al ventisettesimo paragrafo, il lettore sopravvivate non avrebbe più fiato, temo, per sussurrare al mio saggio l'elogio schumanniano. Cerchiamo allora insieme una buona scorciatoia terminale.

(53) La A.A. della CECA ha invece solo il diritto di valutare se un intervento è o non è un aiuto o un sussidio.

(54) Il riadattamento (art. 56), o il riequilibrio della concorrenza entro uno stato o fra gli stati, quando un'azione o un'omissione ufficiale fosse venuta a disassarla (art. 67 e 88). Per le norme dell'Avana si vedano gli art. 25 e seg.

Nel chiudere i par. 11, 14, 18 e 26 e nell'avviare i par. 23 e 25, ho già riassunto i miei pareri circa le varie regole di gara, così come possono giudicarsi nello scheletrico modo d'essere degli istituti e delle procedure. Nel loro insieme le stimo meno efficaci delle corrispondenti norme carbonifere e molto più scarse, in quanto tralasciano rilevanti aree di manovra contro la spontanea efficacia della concorrenza. Sono pure tanto timorose da farsi piene di pericoli nell'attuare i principi stessi della CEE, in particolare riguardo all'indispensabile offerta di condizioni non alterate dalla cittadinanza. Si tratta di mende gravi, solo in parte derivate dalla complessità maggiore dei mercati da accomunare. Il testo medesimo, con le sue reticenze, le sue antilogie e i suoi scabrosi accomodamenti ⁽⁵⁵⁾, palesa malagevoli compromessi, cioè contrasti ben più sostanziali e duri di quelli di rue de Martignac. Simili deficienze danneggiano i contraenti di minor forza economica, e quindi l'Italia. Le nostre autorità non mancheranno, senza dubbio, di avvertirlo: in caso diverso i fatti medesimi si affollerebbero intorno per far doglianza. Avremo da conseguire dunque opportune integrazioni legali, sia nella prossima stagione dei regolamenti, sia — quando occorresse — con gli altri mezzi provvisti dal trattato ⁽⁵⁶⁾.

28. — Le regole della CECA potranno convivere con quelle, a volte distratte, della CEE? La domanda va posta, giacchè le prime, benchè non senza difetti, sono di qualità e di estensione superiori alle seconde, tranne una o due norme contro le intese.

L'art. 232/1 CEE assicura in forma solenne: « Le disposizioni del presente trattato non modificano quelle del trattato istitutivo della CECA, in particolare per quanto riguarda i diritti e gli obblighi degli stati membri, i poteri delle istituzioni di tale comunità e le norme sancite da tale trattato per il funzionamento del mercato comune del carbone e dell'ac-

(55) Tanto severa da diventare certo soverchia la critica del dott. P. A. Blaisse: « If one looks at the whole of the matters covered in Article 85 and the following Articles one can hardly help criticising those Articles severely. The effect has been to produce an unfortunate piece of legislation. (...) It is far from easy to determine precisely what provisions as to cartels are intended to mean. One can conceive various interpretations, which put entirely different complexions on this part of the treaty, important as it is for both the Government and the economy. Once again it has become clear how little the negotiators realised the purport and significance of the provisions against cartels (*The common market*, in « *Amsterdamsche Bank Quart. Rev.* » 1957, n. 2).

(56) Cfr. il Günther: « Si può prevedere che interverranno ancora cambiamenti sostanziali alle disposizioni che sono finora delineate solo nelle loro linee generali » (op. cit.).

ciaio ». Le regole schumaniane di concorrenza non sarebbero quindi modificate dalle norme per il MCE. L'art. 87/2 c, aggiungendo che il campo di applicazione dei canoni ostili alle intese e agli eccessi di egemonia, può adattarsi settore per settore, reca un'indiretta conferma.

Nonostante ciò alcuni attriti non mancheranno e, nel risolverli, si dovrà impedire lo scadimento dei precetti migliori, vale a dire, in genere, dei precetti schumaniani. Per tal motivo, anche la ricerca di « una soluzione adeguata in armonia con i precetti dei due trattati » del problema delle merci carbosiderurgiche in Algeria e nei territori francesi d'oltremare, dovrebbe aver per fulcro le norme di Place de Metz.

Un altro pericolo viene dalla Zona di libero scambio ⁽⁵⁷⁾: dove le massime di concorrenza potrebbero finir con l'essere ancor più fievoli di quelle ricamate, con mano timida, sugli origlieri del patto di Roma. In genere la minore integrità e la minore giuridicità strutturale della Zona, rispetto al MCE (e di questo rispetto alla CECA) è di pregiudizio sia agli stipulanti meno robusti, sia alla reale economicità del sistema. Anche fuori del nostro paese se ne è inteso lo stridore. Nell'ottobre scorso lo « Economist » ammetteva il contrasto tra il trattato di Roma « framed in the tradition of the Code Napoléon » e la Zona proposta dagli inglesi nello « spirit of the Common law ». Quest'ultima ha un unico scopo: rimuovere le barriere doganali e i contingenti fra i paesi europei per certi generi di merci. « The implications which will follow are left to events ». Se dovessimo giungere all'infelice traguardo della Zona — piuttosto che a una estensione della CEE e della CECA — l'incertezza risultante, oltre a imporre clausole di salvaguardia più pronte e ancor più estese di quelle del MCE e della CECA, consiglierebbe regole di gara molto austere, non senza tener conto dei vari settori. Nel ramo carbosiderurgico il rafforzamento dovrebbe far perno sulle regole di Lussemburgo, che però non potevano — ad esempio — prevedere il sopraggiungere del Regno Unito (con il peculiare suo sistema di perequazioni) e dell'Austria (con la sua industria siderurgica nazionalizzata, dai costi incerti). I lavori snodatisi, nel 1950 - 51, fra il Salon des perroquets e il Salon de l'Horloge del Quai d'Orsay, disposero regole e difese idonee ai sei paesi promotori, ma insufficienti per casi più complessi. Se qualche nuovo stato chiedesse di aderire alla CECA, l'art. 98 vuole perciò un *doppio* parere « nemine dissentiente » del Consiglio, sia per accettare la domanda, sia per stabilire le *particolari condi-*

(57) Acute considerazioni circa le regole di concorrenza entro una zona di libero scambio si leggono nello studio del PAPI, *Zona di libero scambio e polit. econ. naz.*, « Giorn. d. Econ. », n. 7, 1957.

zioni di adesione. L'Italia avrebbe, nel caso in esame, motivi speciali per condizionare il suo assenso a norme e salvaguardie integrative, tali da garantire che la concorrenza non sia falsata in modo alcuno.

La stampa inglese, per ora, ha solo incominciato ad ammettere che « not only rules of competition but other institutions might be shared. (...) If the free trade area is to work its rules of competition ⁽⁵⁸⁾ must be as severe as possible (« Economist », 12 ott. 1957).

29. — Il patto di Roma è solo una protasi al corpus legale della nuova economia intereuropea. E' un impegno a una lunga fatica, che esigerà dagli statisti una tenacia, un'immaginazione ed un coraggio almeno pari a quello dei contrabbandieri, i quali — dopo tutto — sono stati, durante molti secoli, i più ostinati e attivi contributori all'unità economica. Non occorrerà meno per dar corpo e spirito e libera vita al fragile modello che ora si intravede dietro le sbarre fitte, e le gelosie tinte d'inchiostro, delle pagine statutarie.

ARMANDO FRUMENTO

Milano, Università Bocconi.

(58) Alla Muette, intanto, i difficili negoziati continuano. Nel *Rapp. sur la possib. d'inst. une zone de libre éch. en Europe* (ott. 1957), di un gruppo di lavoro dell'OECE, si accenna in fretta al problema delle regole di concorrenza (par. 35 - 39 e all. 3). Sembrando necessario il libero giuoco della concorrenza ed il libero ed uguale accesso alle materie prime, si riconoscerebbe l'esigenza di impedire le politiche economiche (statali o private) sleali o restrittive. In ispecie: doppi prezzi, dumping, cartelli, aiuti governativi, politiche commerciali restrittive e ogni pratica « artificiale ». Si accenna alle norme del GATT, del FMI e dell'OECE, ignorando — curiosamente — i precetti cechiani. Trasparirebbe pure una pericolosa tendenza (par. 38) a una soluzione composita: a) interdire certe pratiche; b) istituire una « procédure de plainte » per rimediare esposti ai danni di altre pratiche deplorate. Ciò danneggerebbe i contraenti meno vigorosi e incoraggerebbe l'illusione di poter ricostituire le nova una volta ammannita la frittata. L'esperienza carbosiderurgica esorta a soluzioni di tipo (a).

THE TEACHING OF ECONOMICS IN ITALY

Questo articolo riproduce il testo di una conferenza tenuta dall'Autore all'Università di Francoforte sul Meno (10 gennaio 1958) quale membro di una delegazione di professori dell'Università di Roma nel quadro della ripresa degli scambi culturali italo-germanici. Sull'insegnamento dell'economia in Italia l'Autore s'è già impegnato in precedenti occasioni. La sua attività di membro del Consiglio Superiore dell'Istruzione per una serie di anni materia l'esposizione di particolare contenuto critico.

Nella prima parte l'Autore considera la storia della teoria economica e il suo sviluppo in Italia: trattazione frammentaria di singoli problemi nella misura in cui i risultati dell'indagine erano utili alla direzione economica dello stato mercantilista; sviluppo sistematico della scienza sotto l'influsso della teoria economica dei classici inglesi prima e della scuola storica tedesca poi; teoria economica moderna keynesiana e postkeynesiana.

In Italia è particolarmente evidente la sproporzione tra l'alto livello della preparazione teoretica di un'élite di economisti e la preparazione degli studenti. E ciò impedisce di rispondere adeguatamente alle esigenze politico-economiche di una moderna comunità. Ma poco a poco la discrepanza si riduce, e precisamente come tendenza che s'accompagna al progresso sociale, economico e politico del Paese. Questo progresso si precisa anche in un progressivo miglioramento della preparazione tecnica.

Nella seconda parte dello scritto il Professor Arena analizza i metodi d'insegnamento della economia politica in Italia. Questi, se da un lato rimangono tradizionali, d'altro lato si aggiornano costantemente ai moderni metodi d'analisi.

Nella terza parte l'Autore si occupa dell'articolazione dello studio della economia politica e relativi metodi, soprattutto nelle facoltà di scienze economiche, dove gli studi raggiungono un alto livello.

Peraltro l'Autore è costretto a concludere per la necessità di una riforma di questi studi, e precisamente: specializzazione da un lato e ampliamento d'altro lato. L'uomo moderno deve essere messo in grado di comprendere e di dominare meglio i problemi attuali della politica economica. La specializzazione deve essere cercata in una tecnica sempre più raffinata col concorso degli strumenti d'indagine più moderni. L'ampliamento deve risultare da una collaborazione sempre più stretta con le altre discipline economico-sociali.

In a world where the social and political balance greatly depends on the economical conditions, the knowledge of these conditions and the advanced preparation of the people possibly called to regulate and perhaps to master them is considered today of the greatest importance.

In point of fact it is everywhere question of a crisis of technicians in the economical matters too. And for this reason I thought it could be interesting to entertain you on the matter, i. e. the actual conditions of the teaching of economics in my country.

1. — In Italy, economic science is an independent and considerably advanced branch of the social sciences; indeed, it is the most exact of them, owing to its methods of research which are constantly being improved by a long and distinguished tradition. Established as a predominantly philosophical discipline with a view to giving advice on matters of State administration, it was first taught in conjunction with the philosophical and historical, legal and political disciplines at the Faculties of Jurisprudence, illustrious centres of the ancient Italian Universities. The instruction given here was essentially humanistic, whether its aim was simply the acquisition of culture for culture's sake, or preparation for the exercise of the liberal professions — law, medicine, or the teaching of arts and letters, philosophy, history and the natural sciences.

Even during the first half of the XVIIIth century, the University of Naples had a Chair of Civil Economics (*Lezioni di Economia civile*). At Naples, also, in 1615, a humble abbot, Antonio Serra, had published a « Breve trattato delle cause che possono fare abbondare i regni d'oro e d'argento dove non sono miniere » (« Short treatise on the means of increasing the gold and silver resources in regions where there are no mines »); it was the first purely economic treatise which had ever been published. But the economic works published in the XVIIIth century suffer from the sporadic nature of the early development of Economic Science as well as from the general atmosphere of mercantilism; the rough research methods and the didactic aims of this first period did not permit the study of Economics to be separated from frankly philosophical and ethical as well as political and legal considerations. *Delle leggi politiche ed economiche* (Political and Economic Laws) and *Riflessioni sulla pubblica felicità* (Reflections on the Public Welfare) are the titles of two well-known treatises of that period. But Antonio Verri's book, which was published in 1771 and rightly called *Meditazioni sull'economia politica* (Ideas on Political Economy) found itself on Adam Smith's bookshelf.

Ferdinando Galiani, who was particularly well-known in France and became the greatest of the Italian economists of the XVIIIth century, owing to his *Trattato sulla Moneta* (Treatise on Money), was like the other Italian economists, especially open to the new physiocratic ideas with their utilitarian philosophy and their at once more general and more precise outlook with regard to economic facts. In the XIXth century, mainly owing to the influence of the new German historical school, economic treatises containing various elements from the other social sciences were also published. But the title of Economic Science was to be given to the science based on Francesco Ferrara's distinguished teaching. Ferrara was the critical exponent of the Ricardian theories and the author of that principle of reproduction or of substitution which later showed itself — as it still does — so useful in practice. Ferrara was also the presursor of the new hedonistic psychological ideas and he had the merit of introducing into Italy, after making a brilliant critical examination of them, the works of the great foreign economists of all schools and all nations, from Smith and Ricardo, Say and Malthus, to Mill and Cairns and to the American Carey, who, in Ferrara's opinion, deserved attention owing to his dynamic ideas.

Ferrara's disciples combined his ideas with those of Jevons and Menger; these ideas were to be widely developed by Pantaleoni. Moreover, the latter, owing to his personal relations with Marshall, was attracted by the original « partial balances » synthesis, and he summed up the latest progress of economic science in a small but excellent book, *Principii di economia pura* (1889) («Principles of Pure Economics»). For several decades this book served as a basis for the training of economists and for the teaching of economics in Italy. Moreover, that current of the Ferraran tradition, which already recognized the unity and interdependence of all elements in the economic system, and the general validity of its laws, was to be generalized to the full by Pareto, whose mathematical and humanistic training made him the readiest to adopt and develop Walras' attractive «general economic equilibrium» synthesis.

2. — It is most important, in any branch of education, to know what is being taught.

The basic principles of economic science in Italy are still the Ricardian ones, as handed down by Ferrara and combined with the principles of Jevons and those of the Austrian school. For many years they have been reinforced by the uncontested influence of Marshall, owing to the preference for his eclectic and biological (rather than mechanical) concep-

tion. Although the system of Walras and Pareto is accepted and admired, it has not had the same success as that of Marshall despite Pareto's high prestige — because the general outlook of the firstnamed system is too far-removed reality and conflicts with that positive spirit which, in spite of a tendency towards abstract ideas, always characterizes Italian economists, who are inclined to make that close investigation of particular groups of economic problems which is facilitated by the «partial balance» theory.

Nevertheless, in making this close examination, there is a preference for the use of abstract analysis; and for purposes of study or teaching, a distinction is made between economics and economic policy, finance and business economy; but they are studied in such a way that economic science proper is stripped of all contingent elements and acquires a universal character through its theoretical development. Over and above the arbitrary distinction between pure and applied economics, there is a tendency to make ever wider generalizations. Constant efforts are made to reduce economic facts to a system of precise and closely related principles. Economic science is regarded as unitary science which permeates the various specialities, i. e. the manifestations, of social life that can be related to the economic principle. In this sense, it is accepted as a broader and more solid, and hence a more suitable, basis for all the other social disciplines which are usually, though with a considerable measure of uncertainty, included in sociology.

New schools, influenced by Keynesian revisionism, are today attracted by systems of macro-economics — study by areas, groups or communities — but they recognize the need for a preliminary study of micro-economics. Their theories are regarded as special, not general; but special theories are simply points of view from which the general economic phenomenon is studied as a whole. In this respect, a very good hearing is always given to the heretics in the matter of economics, when they urge that new ideas merely hinted at by the orthodox should be seized upon and developed; the tendency is towards prothesis for the coming science, rather than towards the closed systems of past science. All research material, however, collected, can serve that purpose. There are no conflicts between schools; despite their various preferences and specialities, all concerned with economic science are conscious of co-operating in the common search for truth.

3. — In this context economic science in Italy has another characteristic; it is disinterested, and keeps aloof from practical, economic or

prejudicial political interests. It has no wish to concern itself with the manner in which the results of its research affect the interests of groups, classes or parties. There is no Liberal or Catholic or Socialist economic science, but a general desire to study the manifold intermediate forms of economy, from monopoly to competition. Liberalism and socialism are regarded, not as economic concepts, but as social and hence ethical orders, of which economic science is simply an element that is subject to its own laws and that helps to resolve, in part only, the ultimate problems raised by those orders. The scientific and critical interest of old and new systems of socialist, collective or any other form of planned economics, regardless of the party or movement by which they are championed, is in the case of certain forms of economic organization to be found in their guiding principles, but more particularly in the circumstances, and circumscribing, of their application.

Leaving aside ancient polemics on the nature of the economic act and of economic science, the former is recognized to be a universal practical form of intellectual activity, and its study an empirical quantitative science not reducible to philosophy. Economic science is kept free from all metaphysical (including naturalistic) pre-suppositions. The generally accepted idea of economics is that of a science whose object is not to study what is useful, but to select technical methods, i. e. adapt means to ends. Economic science is neutral with regard to ends; it must not pronounce value-judgments; its task is to ascertain, as best it can, empirical facts; and it is for that reason, not in order to perform an impossible reduction of economic facts to physical phenomena, that the logico-experimental method is preferred.

In opposition to champions of the neutrality of economic science who regard the economic act as independent of all ethical dictates and seek to draw a clear distinction between political ideologies on the one hand and scientific research untrammelled by moral or political considerations on the other, it has been affirmed by some, under the influence of corporative theories, and is still affirmed by others, under the influence of Catholic or Socialist doctrines, that social and political moral values cannot be excluded from economic science (the more cautious say «from the social sciences»). Their opponents generally advocate the neutrality of economic science as a science in itself, independent of the other social sciences which can even formulate or promote final ends.

In Italy, economic science is inclined, from its very neutrality, to examine problems from the point of view of the collective interest — but in a rather general sense, and without any precise end in view; it carries

its objectivity as far as to make a distinction between scientific truth and social utility. It is true that, as modern economic science is at present more or less directed or influenced by practices of economic and social policy, very important general problems are deliberately or more openly raised and greater attention is paid to the main social demands of the day (social welfare, full-time employment, fixed social contributions to be collected and employed, etc.); but attention is mainly concentrated on the form and well-defined scope of the solutions to those problems, in the light of scientific principles.

4. — Today, nevertheless, efforts are made to replace the traditional static conception of economics by a dynamic conception and to include in the latter as many as possible of the elements that constitute the great variety of forms and manifestations of economic life proper. It is particularly the inclusion of political and social considerations in the analysis of facts, which were formerly dealt with from the standpoint of static theory, that opens up the way to new developments in economic science, in Italy as in other countries.

The study of dynamic social factors which alter economic structure takes us outside the field of economics into that of sociology; but here too we are in the realm of dynamics. It is not a mere collection of dissimilar facts, of the many different manifestations of human society, in the sense of the old positivist philosophy of Comte or the philosophy of Spencer in Europe, or the new socio-psychological philosophy in America — a function regarded as that of philosophy or history, showing our human society in action, in the various countries and periods. On the contrary, the aim is a sociology that considers the interaction between pure economic facts and other social facts operating within the economic phenomenon, with a view to finding a comprehensive solution to all problems raised by the latter: a sociology that regards the economic equilibrium as only one of the constituents of the social equilibrium and seeks out the latter's laws, which can provide a better understanding of the essence of economic facts, supplemented by the consideration of extra-economic facts.

Thus we have a more technical definition of dynamics, confined to the field of economics and implying a more arduous task — the creation of economic dynamics proper, independently of all vague sociological research. It is the study, in successive stages, of the variations or movements of the different elements which float about irregularly in time not as a mere historical succession of facts, but as a combination of them, thanks to functional relations. Efforts are made to seize the manifold details of

reality, particularly those characterizing its dynamic aspect; to place, in the economic scheme of things, historical and concrete dynamic elements of an economic and sometimes of an extra-economic nature, recognizing the importance of the political and legal structure of economic activity as organizing the economy (in the various forms of concrete, organized economy). It is sought to discover various kinds of dynamic equilibrium, or more precisely to see if and how changes in the economic world, even those due to political causes, modify tendencies making for the equilibrium or, in general, the stability of the economic system.

5. — In Italy, although the study of economic science is of a very high standard, it occupies a small place in teaching, and economic culture is not very widespread. At the universities, the teaching of economics is traditionally combined with that of law, to which however it definitely takes second place. The teaching of economics as an independent subject in some of the specialized Higher Schools is of comparatively recent date. Although this teaching is intended to be of university standard, its scientific and cultural level is frequently lower. This is due not to any deficiency on the part of the teachers (who are recruited from those who can impart instruction in the other, and sometimes the most important, University Faculties) but to the students, who come from the pre-university i. e. intermediate or secondary schools (commercial institutes, or colleges), where the teaching of economics lacks the intensity and breadth which it should have if it is to create a general atmosphere conducive to the furtherance of economic studies throughout the country.

This contrast between the very high standard of the studies and the limited nature of the teaching and the spreading of economic science in Italy is due to a number of complex causes, which influence the general structure of education in the country and are of a cultural as well as an economic and social nature. For centuries, the study of economics, along with philosophy and history, was the privilege of very cultured people. The teaching of this science was of secondary importance, being combined with the teaching of jurisprudence. Only those who studied the latter were qualified to enter the legal and kindred professions and to hold public office. The successful candidates were almost exclusively the sons of middle-class people, who had studied the humanities at the secondary schools. It was only much later — in fact not more than thirty years ago — that a desirable reform took place in these pre-university schools. As a result of this reform, which was based on the principles of a new humanism, the teaching of economics became a *separate part* of history and philoso-

phy teaching. But today this instruction is no longer, as it was intended to be, an independent discipline with its own fundamental principles; it has been reduced to a superficial statement of certain economic aspects of philosophical movements and historical events, which is completely inadequate if there is no prior knowledge of the elements relating to the economic phenomenon.

With the development of the arts and of the techniques of agriculture and commerce, and with the general economic progress of the country (particularly in the North, which was in more direct contact with the advanced European regions), new industrial and mercantile classes grew in social importance and felt the need for a cultural training appropriate to the nature of their occupations. Thus, thanks to the initiative or with the help of local public and private bodies, specialized technical and commercial schools were established for the purpose of training young people who wished to serve as qualified accountants and commercial experts in business firms, private concerns and banks. Moreover, as some of those receiving this training were anxious to acquire an even higher form of culture, Higher Schools of Commerce — veritable Schools of Economics — were established: in 1874 at Venice, where Francesco Ferrara, who was even then a great economist and statesman, did not scorn to teach; in 1884 at Bari, where Pantaleoni taught after teaching in the School at Venice; in 1902 at Milan; in 1904 at Rome, where Enrico Barone taught; in 1919 at Naples; and later on at Catania, Palermo and Florence. Thus, by dint of considerable sacrifices and devoted efforts, the large industrial and mercantile areas of the country obtained a centre for the imparting of instruction in matters pertaining to their own activities, this instruction being based on economic culture of a very high standard. The common aim of these schools was to give technical and professional training, the basis of which was a thorough scientific training in economics. The attaining of this aim was ensured by the economists who taught and studied there. These Higher Schools of Commerce, which had much in common with universities, were at first independent, with very ample resources; later they became University Faculties, but at the same time lost their well-established financial independence.

Those attending these schools usually come from the lower middle classes employed in office, business or industry, and from the smaller artisan and peasant groups who have attended the so-called secondary Technical and Commercial Schools; only very few have attended the *lycées*. They belong, that is, to the poorer classes who are generally unable to enter the liberal professions and are destined for more modest occupations.

The better-placed industrial and mercantile classes that wish to give their children specialized modern training more appropriate to the business world prefer that they should study the humanities and receive a training equivalent to that given for the liberal professions, and then complete such training by studies abroad. Thus, those attending the Higher Schools or Faculties of Economics and Commerce largely consist of young people who have not the same intellectual capacities or knowledge as those who have completed the more costly and difficult studies at the secondary schools (*lycées*). It is true that in the secondary pre-university schools there are two distinct courses, one in Economics and Statistics and the other in Finance; but these courses suffer from the limited capacities of the students and are, moreover, held in conjunction with the Law course; they are almost entirely sacrificed to the latter, owing to the frequently inadequate training of the teachers themselves.

6. — These characteristics of students and teachers at the Secondary Commercial Schools render it very difficult to maintain at the Higher Schools or Faculties of Economics and Commerce that scientific standard which it was always desired that they should have, for these establishments must inevitably adapt their teaching to the fairly low intellectual and cultural standard of most of the students. This state of affairs has been aggravated by the revolutions in income-distribution and the general impoverishment of the country which, resulted from the two world wars, as well as by the emergence of new classes who are more ambitious, although less capable intellectually. Moreover, the increase in the number of students registered at the University Schools during the last ten years — a cause as well as a consequence of the straitened circumstances of Italian society and of the spreading of unemployment among the intellectual circles themselves — has not affected the Faculties of Economics and Commerce, owing to the restricted possibilities which graduates in these Faculties have of finding situations.

Thus in Italy, although an intellectual *élite* devotes itself to economic research of a very high standard, the teaching of economic science has become particularly inadequate owing to two shortcomings on the part of the students; those who come from the *lycées* are capable but are less interested in economics than in law, which they study in the Faculty of Jurisprudence; those who come from secondary technical schools of a lower standard are less capable and are therefore not interested in a detailed and difficult study of economics in the Faculty of Economics.

This state of affairs is the cause as well as the result of the general unpopularity of economics. This attitude, which is due to the theoretical and often exaggerated difficulty of that science, is common to all sections of the population — the working and middle classes, the intellectual and administrative classes, and politicians and statesmen alike. The study and teaching of economics thus remain the privilege of small groups or isolated individuals who have received a university education (cultural centres in fact only rarely exist outside the universities) and who are more or less self-contained, exercising no great influence on the general and somewhat restricted economic culture of the country. It is also university people who comment on economic events in the daily political and technical newspapers and in the important reviews, which is the traditional way of disseminating economic culture; this may be regarded as kind of indirect and superficial instruction, but is highly appreciated by the public. Moreover, the fact that certain (including non-university) sections, of the community set a high value upon economic culture is shown by the rapid sale of limited editions of the works of well-known foreign and Italian economists, as well as of other up-to-date economic publications.

7. — The established aim of the various University Faculties, including those of Economics and Commerce and Statistics, is to promote scientific progress and to provide the scientific culture requisite for the exercise of various professions and occupations. It must be emphasized that training for the exercise of those professions and occupations must constitute a scientific culture, that is to say that the teaching of technical and professional subjects must be conceived in a scientific sense: it should aim not merely at conveying practical or theoretical knowledge, but at developing the students' critical faculties, in accordance with high university traditions.

The statutes of each university, which must be approved by the State authorities, establish priorities, as regards both registration and examinations, among the courses to be followed. The University Calendar contains the programmes of studies — which are merely recommended by the academic authorities — for the courses for the various degrees and diplomas. Most of the courses are obligatory, but each programme of studies includes optional — complementary — courses; the student can choose two of the latter, which become obligatory as soon as they are chosen.

In all the Faculties of Economics and Commerce there are 19 basic and obligatory subjects, divided into three groups:

- (a) the *economic* group, which includes: political economy (two years), Financial and Actuarial Mathematics (two years) combined with General Mathematics (one year), Methodological and Economic Statistics (two years), the Science of Finance combined with Financial Law (except at the Bocconi University), Economic and Financial Policy, Economic History, and Agricultural Economics and Policy;
- (b) the *Legal* group, which includes: Institutions of Private Law, Institutions of Public Law, Commercial Law (two years), and Labour Law;
- (c) the *Technical* group, which includes: General and Applied Accountancy (two years), Industrial and Commercial Technology, Banking and Professional Technology, Economic Geography (two years) and Commercial Science.

The complementary subjects are: for the first group, Demography, Economics of Transport, Economics and Finance of Insurance Companies, Economics and Technology of Ship Equipment and Navigation; for the second group, Industrial Law, Administrative Law, Private and Public International Law, Maritime Law, the Law of Civil Procedure, Banking Legislation; and for the third group, the Technology of International Commerce and the Commercial Technology of Agricultural Produces.

A basic course of economics, another in science of finance and Financial Laws and a complementary course in Statistics and Demography are included in the course for the Degree in Jurisprudence. Basic studies in Political Economy, Economic and Financial Policy, Statistics, and Political and Economic Geography (one year) are comprised in the course for the Degree in Political Science, which also includes complementary studies in the History of Economic Doctrines, State Accountancy and Colonial Economics.

There are no specialized courses in economics for engineers or for members of other professions, but graduates in Law must have passed examinations in economics, finance and statistics at the Faculties of Jurisprudence. At the Faculty of Economics and Commerce of the Catholic University of Milan, students in the Faculty of Arts and Philosophy of that University can follow the general course in political economy, in addition to their normal studies in their own Faculty. At the Polytechnic Schools of Turin and Milan there are complementary courses in economics, given by professors in the Faculties of Jurisprudence or Economics; the object of these courses is not only to supplement the strictly technical training which students derive from their main studies, but to emphasize the economic rules on which all technical applications are based.

The economics courses for agricultural technicians are more substantial. At some universities (Turin, Florence, Perugia, Naples, etc.) there are Faculties of Agricultural Science, where, in addition to much purely technical instruction, several important courses in economics are given, generally by distinguished agrarian economists. Because of their scientific, technical and professional nature, these are the Faculties most closely related to those of Economics and Commerce.

8. — As economic science is regarded as a rigorous system of logically deduced principles, independent of all the other social sciences, instruction in it begins with a systematic introduction, an elementary but exclusively economic course. It would not be advisable to follow the practice adopted and increasingly recommended in other countries such as America, i. e. to introduce students to the study of economics by discussing concrete problems of a sociological nature, as well as problems of finance and economic policy; it would certainly make the subject more attractive and interesting for beginners, but possibly with detrimental results.

The splitting of Economics into various basic courses has been effected by combining the classical system (production, distribution and circulation of wealth — changed by Ferrara into the system « individual economics, social economics and international economics » in order to obviate the repetition of principles that are common to these three stages in the evolution of wealth) with the Marshall system of the laws of supply and demand. Thus the principles relating to the categories of need, good, utility and cost and to the definitions of production, income, consumption, saving and capital, which strictly belong to individual economics, are given quite a general sense and are regarded as basic to economic science as a whole. They form the starting-point, in a first part relating to the theory of prices and markets, for a study of the laws of the balance between supply and demand, in exchanges between two or more individuals; for, if supply and demand are related no longer to direct but to « instrumental » goods, i. e. to the factors of production, we have the study of the production and more or less simultaneous distribution of wealth — both aspects of the general process of the establishment of prices. This general discussion is followed by more detailed discussions. If, in accordance with the system of « partial balances », distribution is considered later, a description is given of the particular laws of each kind of production factor and of the prices or relative adjustments. The ensuing discussion of the monetary factors, which are not extrinsic to but inherent in the primary economic phenomena of production-distribution and consump-

tion chiefly relates to the phenomena of circulation, money and credit. The principles of international exchanges are more closely related to the latter; moreover, to a large extent they condition the economic cycles, viz. economic activity as a whole, with its crises, which are more or less normal features of economic dynamics. Today, owing to the influence of Keynes' doctrines, a special theory of income and employment is also taken into account from the point of view of macro-economics.

This matter is nowadays a more suitable framework for studies in public finance, which in Italy have regained the attention of the leading economists and now also relate to expenditure, after a first traditional part on general theories concerning the nature of public needs and the efforts made to satisfy them. The study of expenditure is combined more conveniently, on the one hand, with the study of financial organization, i. e. the State Budget, which is now included in the financial plan, that is to say in the nation's economic status; on the other hand, it is combined with taxes, which were formerly, under the classical tradition, only deemed worthy of scientific study as the concluding chapter in general economics, and which are now clarified by the knowledge that the effects of direct and indirect taxation on prices cannot be studied apart from the forms, as well as the amount, of expenditure. Administrative principles in taxation and the « positive » fiscal system are also studied; the teaching of finance is combined with that of financial Law, firstly because of the traditional reason that this was the only way it could be taught in the Faculty of Jurisprudence, and secondly for the theoretical reason that the critical examination of positive fiscal measures — the position is different with regard to the dogmatic evolution of fiscal and Financial Law, which for some time has been proceeding along independent paths thanks to the work of specialized jurists — is of great importance if we wish to see the economic principle or the various economic principles (and not merely economic) functioning in a coherent financial structure or system, and if we are to make a better study of the effects of financial activity, which is largely conditioned by positive legislative measures. Finally, the teaching of finance deals with extraordinary finance, i. e. mainly with the public debt, which is no longer merely a form of war-financing; and a last chapter is devoted to local finance. In finance especially, vis-à-vis the traditional, hedonistic or purely economic trend, the sociological trend stands in particular regard, owing to the teaching of Pareto; its object is to study financial facts in the field of social phenomena, among the vague conditions of the social equilibrium; but it makes a distinction between the general study of the financial phenomenon to which this method is applied (without

very important results up to the present) and the study of the technico-economic financial forms to which the theories of the economic equilibrium, in the Marshall system, have been remarkably well applied by the students of sociological finance.

The teaching of economic policy is no longer confined, as until a few years ago, to customs and commercial policy in regard to foreign countries; it also deals with the policy of internal commerce and credit, transport, labour, insurance, etc. Prior to the study of the various kinds of State intervention in the economic field, there is a study of a general theory of economic policy which for the last few decades has been given a scientific basis as a theory of the political control of economics, the ends and means, as well as the forms and limits of economic policy are dealt with in an ever more coherent and generalized way, amounting, in fact, to a veritable general theory included in the general theory of economics, as applied economics; it uses the results of the former in considering new configurations of the market, as influenced by public decisions; consequently, it is included as a chapter of the new Economic Dynamics, on an equal footing with Finance. Thus, thanks to their theoretical discussion, the study of finance and economic policy acquires a universal value, independent, to some extent, of special and incidental considerations.

With regard to agricultural economics and policy, instruction is given concerning the principles that govern agricultural costs, prices and income, and the main problems and tendencies of agricultural policy. As for financial mathematics, instruction is given concerning the various ways in which mathematics are applied to a series of economic and financial problems. The various techniques — in commerce, industry, banking, professional activities (different aspects of the study of the organization and working of business enterprises) and accountancy — as taught in the Faculty of Economics, are not only of a professional nature but are increasingly intended to be descriptive branches of economic science, or rather technical studies of applied economics, that facilitate a more detailed study of theoretical economics. As the result of the efforts of economic leaders like Besta and Zappa, who had the merit of following in the footsteps of outstanding economists such as Pantaleoni, studies on business returns and budgets occupy a high place.

9. — In the Faculty of Economics and Commerce, General Mathematics is a basic course; but it is generally regarded as a stepping-stone to the study of Financial and Actuarial Mathematics and the other technical subjects, rather than as something aiding the teaching of Economics and

its related subjects. It is recognized that mathematics are an important if not essential element in higher education today, and of use in the study of modern economics. It is even more the standing than the influence of Mathematical Economics, from Cournot, Gossen and Jevons to Marshall, Pareto and Fisher, that has impressed itself on students of economics in Italy. Some of them, after completing their mathematical studies, have rapidly and skilfully adopted mathematical methods — from Barone to Amoroso. But the general training of scholars being generally of a humanistic nature, the mathematical method although it is understood and appreciated, especially by the younger students, who have a liking for new technical methods in analytical demonstration — is no longer followed by the majority. The method of diagrammatic study and representation, owing to Marshall's example, is more widely used, but only as a secondary resource.

The reasoning of the so-called literary economists, also, is strictly quantitative, i. e. essentially mathematical; but have given too much attention to developing an elegant style, distinct from that which is appropriate to the mathematical method; that is to say, a style which aims not only at consistency and logical purity but also a clarity of expression — a richer, literary expression that can be no less penetrating and effective than that of the great non-mathematical masters. Thus, mathematics remains the privilege of a small number of students and teachers. Moreover, the difficulty of applying the mathematical method to economics is obvious if, in order to estimate the importance of the hypotheses established by the teachers of mathematics, it is necessary to possess a detailed knowledge of a method which is not familiar to many people, including even distinguished economists. The abuse of mathematics by second-rate economists may be detrimental to a knowledge of economics, and can only serve to conceal this shortcoming; this is so particularly when, in the hands of the inexpert, the use of mathematics in economics is reduced to a mere exercise, an end in itself, something that is simply an « outward form » and more likely to increase the unpopularity of economics than to help the student to realize the facts and express them in effective formulae.

Rigorous logic is necessary for demonstration, but imagination is necessary in the choice of problems and in the use and combination of data. The latter, however, are more and more frequently sought in concrete markets; consequently there is a great increase in empirical research, which provides food for the imagination as a form of abstract research. Great activity in the way of statistical censuses, investigations and reports

centres around a flourishing Central Institute of Statistics which is subordinate to the Head of the Government, and there is an increase in the numbers of research-offices (staffed by distinguished young statisticians) in the various Government Departments, leading banks and great industrial concerns. But deductive scientific generalization is preferred to the accumulation of meaningless fact, for the latter is only partially descriptive of a reality that is extremely simplified and arbitrarily limited by the very nature of the system of inductive investigation. However, inadequacy of means does not even permit a collection and study of data comparable to those of the far better equipped university laboratories and research institute of other countries. The *Econometric Society*, with which the leading Italian economists are associated, enjoys great prestige owing to its efforts to promote new and effective methods of research. Purely inductive studies of income and its distribution, as well as of consumption are highly appreciated. But, in general, the deductive and inductive methods are both used in the teaching of economics — the one for the statement of problems and their initial abstract solution, and the other, though less confidently, for the verification and application of such solution.

10. — Teaching and research are combined, that is to say, research is carried out by the teachers themselves, as well as by the docents and assistants who work under their direction or with their help and advice at the above-mentioned Institutes. But, even in the latter case, research is the personal work of each scholar and is not carried out collectively. This is due to the nature of Italian science and Italian research, which are essentially — and it might even be said jealously — individualistic; it is also due to the lack of suitable scientific equipment for collective research, which would require considerable financial resources.

But scientific research still remains an exclusively personal matter. The Italian scholar likes to work at home in his own library. This he has generally provided with the necessary reading material as the result of considerable labour and expense; usually he will bequeath it to the library of his own University, which was once well endowed but is now lacking in means and can therefore only renew its old collections very slowly, if at all. There is no organized teamwork; co-operation among scholars is spontaneous and based on their own personal relations, and there is never any desire on their part to oblige others to engage in the same research as themselves. This co-operation usually takes the form of courteous discussions at the University Institutes, Academies, and Congresses of Specia-

lists (which are ever-increasing in number); and, more particularly through the channel of scientific reviews.

II. — Arrangements for the teaching of economics in Italy are at present unsatisfactory, having regard to the high traditions of the past and the development of economics as a science, and to the needs created by the progress of the country's economic life. These needs require the dissemination and specialization of economic knowledge; but these processes, in their turn, must maintain the past tradition in cultural and educational centres having a wide range of influence, and this necessitates improvements. *Improvement, specialization and dissemination are the three (by no means divergent) directions in which changes should be made.* Improvement is called for primarily in the scientific field; it is not so much a question of imparting a greater number of ideas as of promoting spontaneous scientific activity or of making available to captains of industry, business men and administrators the processes of reasoning that are used by economists. This improvement, as far as the development of science is concerned, can only be achieved by a specialization of knowledge, especially that more detailed study which is required by a greater number of social facts having an economic character or an intimate connexion with economic facts. This improved instruction should help to raise the standard of the opposite, the professional kind of specialization, which is directed towards mainly practical ends — the imparting of technical skill (aided, if only indirectly, by scientific knowledge) to those who are to devote themselves to the exercise of private and public functions and the various professions, as well as to economic experts and directors or advisers of industrial and commercial concerns. Lastly, the teaching of economics must not only aim at promoting the progress of knowledge and at providing the scientific training required for the exercise of the various callings, as indicated in present University regulations; it must expressly, and not merely as an implication of the first two objects, aim at disseminating economic culture for its own sake, as part of a truly complete and modern general education.

We have shown that the first object has been achieved, to the extent that students of economics who are concerned with disinterested scientific research are trained and work at the universities. For the reasons already mentioned, the object of providing good professional training has been achieved only in very small measure; moreover, there is no very great demand for such economic training. Given the difficulties of environment, the dissemination of economic culture takes place to the extent that univer-

sities and exceptionally gifted business men and men of culture participate in the scientific problems. But today something more is required. What is needed is a more extensive and more widespread economic culture, and for the reasons already indicated this must proceed from university and pre-university teaching; the study of economics must not only be more intensive for those who wish to devote themselves to it professionally, but must also be extended and adapted (without deterioration) to those more numerous categories of individuals who require a high standard of technical economic education on the one hand, a high degree of general education on the other.

12. — It is also necessary to ensure that economic science, while maintaining its traditional high level, shall become less self-enclosed and more « concrete », i. e. more popular not by lowering its tone, but by helping to increase the assimilative capacity of the large numbers of economic agents in the industrial, mercantile, administrative and political fields. A more detailed study of economics must ensure that teaching shall have a more direct effect on practical life and shall be more directly related to reality.

The basic teaching in the traditional systems of economics must form the starting-point for developing, with the aid of new and adequate methods research and even of mensuration, the investigation of distinct groups of economic facts; so that economic science, which is independent though not completely separated from the other social sciences (such separation would render it unintelligible, as all knowledge relating to the human person and human activities constitutes an indivisible whole), shall increasingly pervade the branches of research into the various manifestations of economic and social life — thus achieving greater breadth and depth. Specialization must extend in that direction, which is not incompatible with the specific nature, unity or high standards of economic science.

Moreover, cultural « horizons » must be widened. Although the most important contribution to the development of science is made by an elite and although scientific training for the exercise of the various callings is given to the most competent people, economic teaching must aim at providing information and training for the greatest possible number. It can thus fulfil the task of contributing to the progress of culture, which must also be economic — it might even be said, essentially economic — in a social period in which the problems of economic organization are so great a factor in political relations, in political organization itself, and in its real and lasting efficiency. Under a truly democratic system, all the ci-

tizens must be able to form a critical and constructive opinion on these matters, in full knowledge of the relationship between economic, social and political facts. Moreover, the increase in markets and in the size of economic « quantities » generally, the complexity of their relations, and the expansion of administrative and supervisory activities all mean that private economic agents must be given more detailed information as to the connexions between the facts mentioned, and as to economic technique itself.

13. — To this end, it is necessary to increase the value of the teaching of economics and of the other social disciplines and to bring them into closer association with each other (economics, law, history, and their specialized and related branches), but not to the extent of submerging economics in superficial « encyclopaedic » instruction or in the obscurity of a would-be sociological science which cannot be properly defined or, therefore, built up. The teaching of each social science must be distinct and have its own methods; but there must be co-operation, each informing the other and actively exchanging information, in the same or in related schools in which such co-operation is possible, with the maximum of economy and efficiency. This process must however be begun in the pre-university schools; and it is therefore proposed that teaching of the principles of economics, as a separate subject, should be restored and given prominence in the secondary schools (*lycées*), and that adequate training should be given in economics and law as independent subjects in the secondary commercial schools.

In the Faculties of Jurisprudence and of the Political and Social Sciences, the teaching of economic subjects should be more extensive and detailed; it should be basic and essential, not superficial and secondary. In the Faculties of Economics and Commerce themselves, economic science should not be simply one course among others, i. e. on the same footing as others, but should be the « focus » and foundation of the unity and scientific dignity of the various (perhaps inevitably) scattered technical subjects. These, moreover, should be stripped of all non-essential elements and should in any case be divided into the category which is necessary for a modest professional training on the one hand, and the category constituting a complete picture of economic science on the other. More detailed technical knowledge can be acquired by the student himself, even after he has taken the Degree (*laurea*) course, when he has gained a solid grounding in economic and also general culture. For this reason, up to a certain point, scientific specialization and professional or practical specia-

lization are not mutually exclusive, but complementary; they must both be included in a wider general culture, based not only on experience but on instruction which extends to other, and even apparently remote, intellectual fields.

14. — The object of present as well as proposed reforms in university teaching is to reconcile these various requirements by a more careful graduation of the different courses — including the courses in economics, which indeed first suggested the need for reform. It is proposed to introduce in Italy (where its absence is due to the ancient tradition of the highest possible university standards) the distinction between the « *licenza* » and the doctorate. In a first two-year basic course it is proposed to give economic training that is just adequate for the more modest public and private occupations. Those successfully completing this course would receive a professional diploma or « *licenza* », qualifying for the less important functions. For these, the « *laurea* » would no longer be necessary, as it is today; the present practice is one material reason why its prestige has diminished. The Doctor's Degree would be reserved for those passing a genuine examination for the « *laurea* », after a further two years of economic studies, with a possible fifth year of complementary studies. There would be two separate schools — an ordinary and a scientific school; after attending either of these, students could follow various specialized courses (professional, technical or scientific). As already indicated, something similar occurs in the organization of statistical studies.

The distinction between professional and scientific training might (in the views of some, but not of others) lead to a distinction between the two diplomas conferred, as well as to definite distinction between the advantage of establishing in Italy something akin to the American « *college* », which is somewhere half-way between the secondary schools and the University higher schools; an institution that can extend general economic culture by means of two-year courses, followed by an examination for a diploma which would be evidence of a higher general culture than that imparted by the secondary schools, or of aptitude for certain more modest professional activities, as the case may be.

The combination of two categories of studies, one professional and the other scientific, is criticized by the upholders of the high university tradition in Italy, despite the fact that each category is independent of the other. They fear that such a system would result in a still further lowering of the scientific standard of the entire Faculty and consequently of economic studies, either because the greater number of students would

endeavour, as they do today, to obtain the Doctor's Degree, or because the very small number of those who are capable of following the second course would be submerged by the majority who have not received adequate training and who, after obtaining the Diploma, would soon be regarded as the normal product of the universities. But tradition would be powerless to prevent a development called for by the social and technical necessity of making economic culture available to the people at large.

A less rigid system of selection, applicable to any type of university school, might be that of the so-called «barricade» («sbarramento») to admission to university education, i. e. an eliminating examination — or, better still, the holding of such an examination after one or two years of studies; it would be an experimental means of determining the policy to be adopted. A still less rigid system would be that of more difficult examinations, in which written tests or theses would play a more prominent part. Lastly, more important than changes in the structure of teaching and education are changes in the conditions which, as we indicated earlier, determine that structure, and which are of a general economic and social nature — changes which would permit of an improvement in university practice, meaning a process of selection based upon a high standard of studies and the possibility of applying such a standard. Only those students capable of profiting by any given studies should be allowed to embark upon them; and, as these are only too frequently the poorer students, differing scales of university fees should be adopted, so as to permit free instruction and suitable living conditions to be afforded to the best students. The others would be discouraged by exorbitant fees, which would also largely help to replace the fees of the poorer students. The same policy of selection should be adopted at the pre-university schools.

The problem revolves around the sense of responsibility brought to teaching and studying; and is bound up with circumstances extraneous to the schools. In any case, there can be no question of reverting to an aristocratic form of economic culture and teaching, for, if the demand for serious economic training really arose, it would simply be the auspicious sign of a true modern culture and of intellectual, economic and social progress.

CELESTINO ARENA

Roma, Università.

INDENNITA DI SCIoglimento DEL RAPPORTO DI AGENZIA E TRATTAMENTO ENASARCO (*)

Una questione tuttora aperta, nonostante il recente accordo economico collettivo (che reca la data del 20 giugno 1956) è se agli agenti (definiti dall'art. 1742 cod. civ. come coloro che assumono stabilmente l'incarico di promuovere, per conto del preponente, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata, e spesso qualificati nella pratica come « rappresentanti ») competa l'indennità per lo scioglimento del contratto loro riconosciuta dall'art. 1751 cod. civ., ovvero se detta indennità debba essere assorbita dal c. d. « trattamento Enasarco ». La questione ha notevole rilevanza, data l'ampiezza dei settori economici nei quali gli agenti esplicano la loro attività, e vale quindi la pena di riassumerne brevemente i termini.

Dice l'art. 1751 che « Se il contratto [di agenzia] a tempo indeterminato si scioglie per fatto non imputabile all'agente, il preponente è tenuto a corrispondergli un'indennità proporzionale all'ammontare delle

(*) Il problema ha dato luogo a molte dispute sia dottrinali sia giurisprudenziali. Fra gli scritti e le sentenze più recenti si vedano, in vario senso, Cass., 5 luglio 1954, n. 2341 (nella motivazione), in *Giur. it.*, 1954, I, 1, c. 1897; App. Milano, 25 maggio 1954, in *Foro pad.*, 1954, I, c. 1139; App. Firenze, 13 dicembre 1956, in *Orientam. giurispr. lav.*, 1957, p. 204; App. Roma, in *Riv. giur. lav.*, 1957, II, p. 224; Trib. Pistoia, 15 luglio 1955, in *Foro it.*, 1956, I, c. 295; Trib. Parma, 2 maggio 1957, in *Orientam. giurispr. lav.*, 1957, p. 353; Trib. Trento, 15 marzo 1956, in *Riv. giur. lav.*, 1956, II, p. 153; Trib. Milano, 5 luglio 1954, in *Orientam. giurispr. lav.*, 1954, p. 323; Trib. Milano, 21 aprile 1955, in *Riv. giur. lav.*, 1955, II, p. 236; Trib. Bari, 26 marzo 1956, in *Foro it.*, 1956 I, c. 1217; Trib. Torino, 24 maggio 1956, in *Riv. dir. comm.*, 1957, II, p. 63; Trib. Milano, 6 dicembre 1956 e Trib. Alessandria, 25 febbraio 1957, in *Orientam. giurispr. lav.*, 1957, pp. 200-204; DE AMICIS G., *Indennità per scioglimento del contratto di agenzia*, in *Riv. giur. lav.*, 1953, I, p.

provvigioni liquidategli nel corso del contratto e nella misura stabilita dalle norme corporative, dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità. — Da tale indennità deve detrarsi quanto l'agente ha diritto di ottenere per effetto di atti di previdenza volontariamente compiuti dal preponente. — L'indennità è dovuta anche se il rapporto di agenzia è sciolto per invalidità permanente e totale dell'agente. — Nel caso di morte dell'agente l'indennità spetta agli eredi ». Fin qui, il problema sembrerebbe addirittura inesistente: fermo il limite della non imputabilità all'agente del fatto estintivo del rapporto, non sembra discutibile la spettanza all'agente stesso dell'indennità per lo scioglimento del contratto. Tanto più che l'accordo economico collettivo 30 giugno 1938, agli artt. 8 a 11, riafferma il diritto dell'agente all'indennità, fissata (art. 9) « nella misura del 3% dell'ammontare delle provvigioni liquidate dalla ditta all'agente o rappresentante durante il periodo di tempo in cui il rapporto è rimasto in vigore ».

Ma le complicazioni incominciano col successivo art. 12, istitutivo dell'Ente nazionale di assistenza per gli agenti e rappresentanti di commercio (Enasarco), che, regolando il trattamento di previdenza a favore degli agenti, stabilisce al comma 4 che detto trattamento « assorbe il trattamento dovuto dalle ditte agli agenti o rappresentanti in caso di risoluzione del rapporto previsto agli articoli 8, 9, 10, 11 del presente accordo ».

In questa situazione si è inserito il nuovo accordo economico collettivo 20 giugno 1956, che, mantenendo fermo il trattamento Enasarco, ha stabilito all'art. 9 una indennità di scioglimento del rapporto, di misura variabile a seconda di diversi criteri, così riassumibili: per gli agenti senza esclusiva, sulle provvigioni fino a due milioni annui l'aliquota è del 4%; sull'eccedenza fino a tre milioni del 2%; sull'ulteriore eccedenza

173; TORRENTE, *In tema di indennità per lo scioglimento del rapporto di agenzia*, in *Riv. giur. lav.*, 1955, II, p. 513; SIMI, *Indennità per lo scioglimento del rapporto di agenzia e le pretese forme equivalenti di previdenza*, in *Riv. giur. lav.*, 1955, II, p. 236; SCORZA, *Sulla indennità di risoluzione del contratto di agenzia*, in *Foro it.*, 1956, I, c. 1217; MELZI D'ERIL, *L'indennità dell'art. 1751 cod. civ. e il trattamento di previdenza per gli agenti e rappresentanti*, in *Foro pad.*, 1954, I, c. 1139; ANDREOLI, *Un dibattito d'attualità sui contratti di agenzia e rappresentanza commerciale*, in *Mass. giur. lav.*, 1955, p. 210; SERMONTI, *Ancora del trattamento dell'agente per fine del rapporto d'agenzia*, in *Mass. giur. lav.*, 1956, p. 42; RICHARD, *Indennità e trattamento di previdenza nella risoluzione del contratto di agenzia*, in *Dir. lav.*, 1956, II, p. 132; PROSPERETTI, *Legge e regolamento collettivo nella disciplina del contratto di agenzia*, in *Assicurazioni*, 1956, I, p. 122; TABELLINI, *Diritti dell'agente di commercio dimissionario per giusta causa. Indennità ex art. 1751 cod. civ. e trattamento previdenziale Enasarco*, in *Riv. dir. comm.*, 1957, II, p. 63.

dell'1%. Per gli agenti in esclusiva l'aliquota è del 4% sulle provvigioni fino a due milioni e mezzo annui; del 2% sull'eccedenza fino a tre milioni e mezzo; e dell'1% sul residuo.

* * *

Come si è detto, nonostante il nuovo accordo 20 giugno 1956 la questione è ancora aperta, sia in via transitoria, sia per i non iscritti alle associazioni sindacali che l'hanno stipulato (e tuttora vincolati all'accordo del 1938 dal D. L. L. 23 novembre 1944, n. 369), sia soprattutto per quanti, affermando la natura imperativa, quindi inderogabile, dell'art. 1751 cod. civ., contestano l'efficacia del nuovo accordo, proprio nelle disposizioni sull'indennità.

Bisogna dunque ritenere l'indennità di cui all'art. 1751 assorbita o non dal trattamento Enasarco? La disposizione dell'accordo del 1938 che stabilisce l'assorbimento è stata o non superata dal successivo codice civile (che, notoriamente, è del 1942), con la conseguenza, nel primo caso, del cumulo di indennità e di trattamento Enasarco? (Non ha avuto fortuna una tesi intermedia, sostenuta da Trib. Torino, 24 maggio 1956, — in *Riv. dir. comm.*, 1957, II, p. 63 — secondo cui l'assorbimento vale solo nei limiti dei massimali previsti dall'accordo del 1938, spettando all'agente un'indennità del 3% sulle somme eccedenti i massimali).

Gli argomenti favorevoli alla tesi del cumulo, come elaborati dalla dottrina e dalla giurisprudenza, vengono così riassunti dal TABELLINI, *op. cit.*, pp. 71-72:

« a) Il codice civile, successivo all'accordo economico collettivo 1938, non può a meno di prevalere.

b) Il disposto dell'art. 1751 — che, come detto, prevale sull'accordo economico — si presenta diverso da quest'ultimo:

— l'indennità ex art. 1751 non ha limiti di massimali;

— l'indennità ex art. 1751 si computa su tutte le provvigioni; mentre l'indennità dell'accordo si limitava alle provvigioni successive al 31 dicembre 1933;

— l'indennità ex art. 1751 spetta a qualsivoglia agente di commercio; mentre l'accordo ne esclude talune categorie: come agenti che esercitano anche il commercio in proprio, o agenti che vendano esclusivamente a privati consumatori;

— l'indennità ex art. 1751 è immediatamente esigibile; mentre il sistema Enasarco consente — ed anzi agevola — l'accantonamento pur delle indennità maturate;

— diverse sono le modalità di versamento (*id est* contribuzione per l'Enasarco) e di erogazione. E diversi sono i termini di prescrizione (cinque anni per l'indennità ex art. 1751; e decadenza di due anni per la liquidazione Enasarco).

c) L'art. 1751, adunque, ha deliberatamente migliorato la situazione degli agenti e rappresentanti, ponendoli in posizione paritetica a quella dei prestatori di lavoro subordinato (che godono dell'indennità ex art. 2120 cod. civ., *più* trattamenti previdenziali obbligatori, *più* eventuali trattamenti volontari — e solo in tal caso detraibili dall'indennità).

d) Talchè addirittura l'art. 1751 avrebbe abolito i massimali per il computo dell'indennità.

e) E l'analogia tra il comma 2 dell'art. 1751 e l'art. 2123 viene accentuata al punto che, mancando nell'art. 1751 una disposizione corrispondente a quella dell'art. 2120 u. c. (« Sono salve le norme corporative che stabiliscono forme equivalenti di previdenza »), in tale mancanza si è voluto ravvisare il deliberato intento del legislatore di non concedere alle associazioni sindacali degli agenti, il potere di stipulare forme di previdenza corporative — *id est* obbligatorie — sostitutive dell'indennità.

f) Dalla totale indipendenza dei due istituti, conseguirebbe che la misura dell'indennità ex art. 1751 va — allo stato attuale della regolamentazione corporativa — ricercata, a stregua dell'equità, in categorie analoghe; e cioè nella categoria degli impiegati ». In base a quest'ultima considerazione l'indennità consisterebbe in un dodicesimo (8,33%) delle provvigioni maturate annualmente, senza alcun limite di massimali.

A dette argomentazioni altre se ne possono aggiungere. Le norme del codice hanno prevalenza e priorità su quelle degli accordi economici collettivi (norme corporative), come dispongono gli artt. 1 e 7 delle disposizioni preliminari al codice civile. La Relazione sul codice civile (n. 723) è chiaramente nel senso di estendere all'agente « una tutela identica a quella accordata al lavoratore, per la stabile collaborazione che l'agente presta all'impresa del preponente, di cui costituisce un vero e proprio ausiliario, anche se ha certi caratteri di autonomia che rendono inconfondibile la sua figura con quella di un impiegato »: orientamento questo confermato dal perfetto parallelismo esistente fra l'indennità stabilita a favore dei prestatori di lavoro dall'art. 2120 e quella di cui all'art. 1751, con l'unica differenza che l'indennità ex art. 2120 si calcola sull'ammontare dell'ultima retribuzione, mentre quella ex art. 1751 si calcola sul totale delle provvigioni corrisposte. Inoltre, e a chiarimento di taluni punti già visti, si osserva (App. Roma, 30 aprile 1957, cit.): « Anzitutto

risulta esplicitamente dall'art. 1751 cod. civ. e dal nominato accordo economico collettivo del 1938 che: a) l'indennità deve essere costituita esclusivamente dal preponente, mentre il trattamento previdenziale è costituito anche dall'agente (art. 12 del detto accordo); b) l'indennità non soffre limitazioni di tempo, di cifra, di specie, mentre il trattamento previdenziale è calcolato sulle provvigioni liquidate successivamente al 1° gennaio 1934 (art. 15 del ripetuto accordo), non oltre i massimali di cui all'art. 12 dell'accordo stesso, e con l'esclusione degli agenti e rappresentanti che commerciano in proprio o sono tenuti a vendere soltanto a privati consumatori (precedente art. 1); c) la indennità è immediatamente esigibile al momento della cessazione del rapporto, il trattamento previdenziale è esigibile soltanto quando l'agente o rappresentante abbia compiuto 65 anni o dimostri di essere diventato inabile o di avere definitivamente cessato di esercitare la sua professione (art. 12 del nominato accordo); d) l'indennità è coperta dai privilegi di cui agli artt. 2751 n. 5 e 2778 n. 14 cod. civ.; il trattamento previdenziale incorre nella decadenza di due anni di cui all'art. 12 del più volte ripetuto accordo collettivo degli agenti e rappresentanti di commercio. In secondo luogo non può porsi in dubbio che l'indennità ex art. 1751 cod. civ. ha per finalità l'erogazione di un premio per la prolungata collaborazione, parallelamente all'indennità di licenziamento stabilita dall'art. 2120 cod. civ. per il lavoro subordinato, mentre il trattamento previdenziale mira a costituire, a favore dell'agente o rappresentante e col concorso dello stesso, un fondo da utilizzare a prefissate condizioni e al termine della carriera ». Infine, il richiamo dell'art. 1751 alle norme corporative non può andare oltre la misura dell'indennità. Nè (ha osservato il SIMI, *op. cit.*) è dato sostituire all'indennità forme previdenziali equivalenti concordate dalle associazioni sindacali: questa facoltà è riconosciuta dall'art. 2120 ult. cpv. cod. civ., in tema di rapporto di lavoro subordinato, mentre manca nell'art. 1751 il riconoscimento di un'analogha facoltà in tema di agenzia.

Rimane dubbio se l'indennità spetti anche in caso di dimissioni volontarie dell'agente. Costituiscono queste un fatto imputabile all'agente, a sensi dell'art. 1751, e quindi tale da fare venir meno l'obbligo del preponente di corrispondere l'indennità? La Cassazione ha ritenuto di sì (5 luglio 1954, n. 2341, in *Giur. it.*, 1954, I, 1, c. 1897), ma non mancano voci contrarie (DE AMICIS, *op. cit.*). Va rilevato che la sentenza ora citata è sino ad ora l'unica della Suprema Corte che abbia, sia pure incidentalmente, affrontato (nella motivazione) il problema del cumulo o assorbi-

mento dell'indennità ex art. 1751, dando chiaramente a vedere di preferire la prima soluzione.

* * *

La tesi dei sostenitori dell'assorbimento dell'indennità nel trattamento Enasarco è presto esposta. Essi affermano in sostanza che l'art. 1751, rinviando alle norme corporative (delle quali, come è noto, fanno parte gli accordi economici collettivi), rinvia proprio all'accordo del 1938. Il richiamo avrebbe quindi portata generale, e non limitata alla misura dell'indennità. E poichè l'accordo del 1938 sostituisce all'indennità il trattamento Enasarco, assurdo parlare di cumulo dei due istituti, dei quali invece è disposto che l'uno assorbe l'altro. Argomento in tal senso si trae anche dal nuovo accordo del 1956 (così la Corte d'appello di Firenze, 13 dicembre 1956, cit.), nel quale infatti è prevista, in aggiunta al trattamento Enasarco, una indennità di scioglimento del rapporto, mentre è ribadito che, fino alla sua entrata in vigore, gli obblighi degli imprenditori preponenti si considerano integralmente soddisfatti da quanto spettante agli agenti in dipendenza del trattamento Enasarco.

Come poi si superi — per attribuire portata generale al richiamo fatto dall'art. 1751 alle norme corporative — l'ostacolo rappresentato dal fatto che tale norma limita il richiamo alla misura dell'indennità, è così spiegato (Trib. Bari, 26 marzo 1956, cit.): « il rinvio deve intendersi esteso a tutte le norme corporative che in qualsiasi modo influiscano sulla determinazione della misura dell'indennità. Il legislatore infatti non ha richiamato soltanto la « percentuale » stabilita dalle norme corporative, ma ha usato il termine generico di « misura », per cui tutte le norme corporative che in qualsiasi modo influiscono sulla determinazione della misura della indennità, devono intendersi comprese nel richiamo di cui all'art. 1751 ».

A parte quest'ultimo rilievo, che sembra un poco forzato, perchè, applicando il sistema dell'accordo del 1938, e cioè dell'assorbimento, la misura dell'indennità finisce col ridursi a zero, ciò che non può non apparire eccessivo, il ragionamento dei fautori di questa teoria rimane indimostrato. Le ragioni sopra esposte per escludere che l'art. 1751 richiami *in toto* l'accordo del 1938 non sono confutate e neppure minimamente intaccate: si resta sul piano dell'affermazione non motivata.

Quando poi si cerca, come fa ad esempio la sentenza già citata del Tribunale di Bari, di trovare un fondamento logico alla teoria, si fallisce proprio sul piano logico. Il procedimento seguito è questo. Si incomincia

con l'affermare l'identità fra l'indennità dell'art. 1751 e quella degli articoli 8 a 11 dell'accordo del 1938, e se ne desume il richiamo fatto dal codice civile all'accordo economico collettivo. E siccome poi quest'ultimo sostituisce all'indennità il trattamento Enasarco, si conclude che la indennità di cui all'art. 1751 altro non è che, appunto, il trattamento Enasarco, del quale non sarebbe quindi possibile il cumulo con l'indennità perchè l'accordo del 1938 lo esclude.

Non sembra che siffatti argomenti possano scalzare quelli che si sono prima riferiti, e dai quali la possibilità del cumulo emerge con sufficiente sicurezza. Alcune osservazioni per così dire di contorno meritano attenta considerazione (così quella, senza dubbio pertinente, per cui ciò che il preponente versa all'Enasarco non è altro che l'indennità di fine rapporto, sia pure pagata in anticipo, ma sempre proporzionale alle provvigioni via via liquidate, e che non perde la sua natura, tanto che, nel caso in cui l'agente non abbia diritto di percepirla, dev'essere restituita al preponente), ma non sono sufficienti a controbattere gli argomenti di fondo contrari alla teoria dell'assorbimento.

* * *

Accettando la tesi del cumulo, rimane da chiedersi quale sia la sorte dei contributi Enasarco versati da parte degli imprenditori preponenti, ai fini di quanto disposto dal secondo comma dell'art. 1751. La risposta è fornita dalla sentenza della Corte di appello di Milano, 25 maggio 1954, cit., secondo una massima della quale i detti versamenti « non rientrano fra gli atti di previdenza volontariamente compiuti dal preponente e non possono quindi essere detratti dall'indennità per lo scioglimento del contratto ». Una opinione diametralmente opposta ha tuttavia espresso, annullando tale sentenza, il MELZI D'ERIL, *op. cit.*

(I. U. B.)

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI A NEW YORK E IN CANADA

New York. — 1. — Il mese di dicembre ha registrato una diminuita pressione sulle riserve bancarie rispetto ai mesi precedenti. Infatti le « net borrowed reserves » si sono mantenute durante il mese su una media di circa \$ 135 milioni (in novembre la media era stata di \$ 330 milioni) per essersi le « excess reserves » aggirate su una media mensile di circa \$ 565 milioni ed essere l'indebitamento verso la Federal Reserve ammontato ad una media di circa \$ 700 milioni. In particolare, nella prima parte del mese si sono registrati acquisti di titoli sul mercato aperto da parte della F. R. che hanno controbilanciato una diminuzione del « float » ed un certo aumento della circolazione monetaria. Nella seconda metà invece l'aumento del « float » è valso a compensare il deflusso di denaro dalle casse delle banche precedente al periodo natalizio nonchè l'espansione creditizia che generalmente caratterizza questo periodo dell'anno. Interessante rilevare altresì che, se nella prima metà le grosse banche di New York hanno goduto della migliorata situazione delle riserve al punto da essere venditrici per vari giorni di « fondi federali » (trattati su tassi dal 2 1/4 al 3%), nella seconda metà invece sono state le « country banks » quelle che hanno avuto una maggiore disponibilità di riserve, mentre le banche di New York e Chicago registravano un drenaggio di riserve a seguito dei pagamenti trimestrali delle tasse da parte delle società e della corresponsione dei dividendi industriali. Nel mese in questione, la F. R. ha acquistato complessivamente circa \$ 443 milioni di titoli federali e circa \$ 40 milioni di accettazioni bancarie.

2. — Nei prezzi dei titoli governativi si sono registrati ulteriori aumenti anche in dicembre, seppure in misura inferiore a quanto verificatosi in novembre: questi aumenti riflettono evidentemente una persistente domanda di titoli a scopo di investimento e sono un indice abbastanza chiaro allo stesso tempo del mutato passo dell'attività economica. I tassi di red-

dito dei « bills » del Tesoro sono andati diminuendo alle prime due aste del mese, risalendo alla terza e quarta e nuovamente diminuendo alla quinta: per due volte il tasso medio dei bills è sceso al di sotto del tasso ufficiale di sconto e cioè al di sotto del 3%, cosa che non si registrava dal maggio scorso. Alle ultime aste, il tasso medio è stato del 2.752%. Diminuzioni da 1/8% si sono verificate nei tassi della carta commerciale accettata, che sono risultati, per la carta delle « finances companies » da 30 - 89 giorni, del 3 3/8% e, per la carta collocata tramite « dealers » da 4 - 6 mesi, del 3 3/4%. I tassi delle accettazioni bancarie, per essere stati prima ridotti e poi successivamente aumentati di 1/8%, sono rimasti allo stesso livello di fine novembre: 3 1/2 - 3 3/8% bid-offered per i titoli a 90 giorni.

3. — Il declino nei tassi di rendimento dei titoli obbligazionari industriali e municipali è stato particolarmente evidente nel mese di dicembre. Rispettivamente, i tassi medi sono risultati del 3.68% e 2.84% (in novembre, 4.02% e 3.16%). Il volume dei titoli industriali offerti nel mese è risultato di soli \$ 155 milioni (\$ 445 milioni in novembre) mentre quello dei titoli municipali è stato di circa \$ 555 milioni (\$ 520 milioni in novembre).

4. — L'attenzione degli osservatori economici si è naturalmente concentrata sulle reazioni del mercato finanziario all'abbassamento, deciso nel mese di novembre, del tasso ufficiale di sconto da parte della F. R. Si è ormai concordi nell'affermare che l'economia americana sta attraversando una fase di flessione e, probabilmente, di « mild recession ». Per il momento dunque, l'inflazione non costituisce più il problema immediato, come è stato riconosciuto pubblicamente dal Chairman of the Board della F. R. Mr. Martin, il quale ha detto che la decisione di abbassare il tasso di sconto era sembrata un passo « appropriato e imperativo » giustificato dall'attuale stato dell'economia. E' comunque risultato altresì evidente — sulla base di quanto avvenuto nel mese in esame — che la F. R. voglia procedere con una certa cautela e gradualità nell'adottare o rendere possibili ulteriori misure di liberalizzazione del credito. I suoi interventi sul mercato aperto si sono infatti concretati, come dicevamo, in acquisti di poco più di \$ 480 milioni di titoli: essi si sono mantenuti pertanto su una scala modesta tanto più che in dicembre la pressione sulle riserve bancarie è particolarmente accentuata per via delle festività natalizie e delle maggiori richieste di crediti. E dato che due sono le vie attraverso le quali la F. R. può creare « excess reserves » bancarie — e cioè o attraverso in-

terventi sul mercato aperto oppure abbassando le cosiddette « *reserve requirements* » (che è la percentuale di riserve che le banche devono obbligatoriamente mantenere presso la F. R. a fronte dei loro depositi fiduciari) — si è speculato, e si sono altresì rivolte raccomandazioni da varie parti in tal senso, che possa essere probabilmente in vista una decisione delle autorità federali relativa all'abbassamento di detti « *reserve requirements* ». Una decisione del genere sarebbe particolarmente accetta alle banche di New York e Chicago perchè sono queste le banche costrette a mantenere la percentuale attualmente più elevata — 20% — dei loro depositi sotto forma di riserve. Le banche di queste due piazze hanno da tempo chiesto di essere equiparate alle banche di altre 48 città per le quali la percentuale è del 18% (fra queste città vanno inclusi centri importanti come S. Francisco, Boston e Philadelphia). In un recente studio condotto al riguardo è stato messo in evidenza che (dato che in base al rapporto del 20% ad un dollaro di « *riserva* » corrispondono cinque dollari di « *depositi* ») se si portasse la percentuale per New York e Chicago al 18% si libererebbero circa seicento milioni di dollari di « *riserve* » che potrebbero creare ben tre miliardi di dollari da utilizzarsi da parte delle banche in prestiti commerciali o investimenti vari.

5. — Un aspetto che certamente sarà interessante tenere d'occhio nei mesi avvenire sarà la politica del Tesoro per quanto riguarda la possibilità di allungare nel tempo le scadenze del debito pubblico. Come noto, il « *ceiling* » — fissato dopo la guerra dal Congresso al Tesoro — entro il quale deve essere contenuto il debito pubblico è di \$ 275 miliardi. Nel mese di dicembre si è arrivati vicinissimo al detto limite, essendosi toccata la punta massima di \$ 274.565 milioni. Per potersi mantenere al di sotto del « *ceiling* » il Tesoro è dovuto ricorrere negli ultimi mesi del 1957 a vari espedienti, quali il posponimento nel tempo del pagamento dei contratti stipulati dalla Air Force con varie ditte, il chiedere alla F.N.M.A. di rivolgersi al mercato del denaro anzichè ad esso Tesoro per il prestito di \$ 750 milioni etc. E' noto che l'attuale composizione del debito pubblico costituisce la più grossa preoccupazione del Tesoro poichè più del 56% dello stesso (per un ammontare pari a circa \$ 128 miliardi) è costituito da titoli scadenti in un anno o redimibili ad opzione del portatore in qualunque momento (oltre \$ 54 miliardi di « *savings bonds* » e « *notes* » sono quivi compresi e circa \$ 54 miliardi di « *Treasury Bills* »), mentre un 25% circa è costituito da titoli scadenti da uno a cinque anni e il restante circa 20% va a scadere oltre i cinque anni. Dei predetti \$ 128 miliardi

oltre \$ 23 miliardi di titoli verranno a scadere entro i prossimi sei mesi del 1958, e si prevede al riguardo che il Tesoro profitterà dell'attuale trend volto al declino dei tassi di interesse per offrire al mercato titoli a lunga scadenza in conversione di quelli che verranno a scadere fra pochi mesi. Dell'eventuale consolidamento di una parte dell'attuale debito pubblico beneficerà certamente anche la F. R. che si sentirà meno preoccupata e pertanto più libera di adottare alternativamente una più elastica politica monetaria di « contenimento » o di « alleggerimento » a seconda di ciò che le detteranno le eventuali future condizioni del mercato.

* * *

Canada. — 1. — Il tasso ufficiale di sconto, dopo le aste dei « bills » del Tesoro nell'ultima settimana del mese quando il tasso medio di reddito degli stessi è risultato del 3.62%, ha toccato in dicembre una nuova punta bassa scendendo infatti al 3.85%. A parte questo, il « trend », volto al declino progressivo dei vari tassi d'interesse, ha subito comunque una battuta di arresto in dicembre poichè il tasso di rendimento dei titoli governativi a lungo termine, che aveva perso 1/2% di punto in ottobre e novembre, è rimasto stazionario come pure immutati sono rimasti i tassi di interesse dei titoli a breve che erano andati progressivamente declinando nei due precedenti mesi. Gli osservatori del mercato del danaro prevedono per i prossimi mesi del 1958 una continuazione della politica di più facile denaro, iniziata timidamente in ottobre, volta ad arrestare e possibilmente rovesciare il « trend » declinante della curva degli affari. E' da ottobre infatti, quando si parlò e si ebbero i primi sia pur vaghi sintomi di un mutamento di rotta della politica monetaria, che le quotazioni dei prezzi dei titoli governativi hanno recuperato parte del terreno perso nei precedenti mesi dell'anno e che di pari passo il ritmo ascensionale dei vari tassi di rendimento e d'interesse è stato arrestato. Si prevedono pertanto nei mesi avvenire interventi della Bank of Canada sul mercato aperto o perfino un eventuale abbassamento delle « reserve requirements » per le « chartered banks ».

2. — Dalla punta massima del 6% raggiunta nell'agosto scorso il premio del dollaro canadese nei rispetti del dollaro USA è andato perdendo quota dall'ottobre scorso e, dopo una breve ripresa in novembre quando esso toccò il 4%, si è mantenuto in dicembre a poco più dell'1% toccando comunque le punte più basse di tutto il 1957. Come noto, i premi sempre crescenti — fino all'agosto scorso — vanno messi in relazione: a) alla poli-

tica di « tight money » perseguita dalle autorità monetarie canadesi che spingeva le aziende canadesi ed i vari enti municipali e statali canadesi a rivolgersi per fondi al mercato statunitense dove i tassi d'interesse erano più bassi; b) al notevole flusso di capitale americano desideroso di investire in Canada nonchè agli investimenti « diretti » fatti dalle Case-madri USA nelle loro affiliazioni canadesi; c) agli investimenti fatti dagli europei, dopo la crisi di Suez, quando sembrava che il dollaro canadese potesse essere la moneta « rifugio » per eccellenza, a scapito delle principali valute europee. Con l'avvento però del nuovo governo Diefenbaker verso la metà dello scorso anno, l'attenzione di quest'ultimo si concentrò sull'andamento sfavorevole delle esportazioni tradizionali canadesi, sul crescente influsso di capitale americano in Canada e sul « trend » ascensionale del dollaro canadese. Le nuove vedute del governo sugli anzidetti problemi nonchè le vendite di dollari canadesi effettuate dagli inevitabili speculatori e il livellamento e successiva battuta di arresto dell'economia canadese hanno gradualmente favorito il rallentamento del « trend » ascensionale del dollaro canadese. Gli osservatori ritengono al riguardo che mentre il « premio » giustificava allora il ricorso dei canadesi al mercato finanziario statunitense e favoriva necessariamente le importazioni commerciali dagli Stati Uniti (si prevede che anche nel 1957 il saldo passivo della bilancia commerciale canadese nei confronti degli Stati Uniti supererà il miliardo di dollari), un eventuale « disaggio » del dollaro canadese nei confronti del dollaro USA potrebbe avere gli stessi effetti di un dazio di importazione sui prodotti USA e rendere possibile quella diversione delle correnti commerciali canadesi dagli USA in favore del Regno Unito e dei Paesi del Commonwealth; diversione che, come noto, avrebbe tutto l'appoggio e il favore del governo Diefenbaker. E' a questo scopo che i canadesi hanno inviato nel mese scorso una missione di loro esperti commerciali nel Regno Unito al fine di concretare con gli inglesi un possibile maggior scambio di merci fra i due Paesi. In altre parole, i canadesi vorrebbero aumentare quel modesto 8 1/2% che rappresenta la percentuale delle importazioni canadesi dal Regno Unito a scapito di quel 70% circa che è l'attuale percentuale delle importazioni canadesi dagli USA. La missione è stata definita un « successo » e gli inglesi la contraccambieranno con una loro missione in Canada questa primavera. Sarà interessante osservare come detti risultati si concreteranno sul terreno pratico.

(RENATO GUADAGNINI)

New York.

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI A LONDRA

Anche il primo mese del 1958 è stato caratterizzato da denaro caro, forse però in misura meno forte che nel mese precedente. Soprattutto, il gennaio si è chiuso con una tendenza verso tassi più bassi.

L'« overnight rate » ha oscillato nei momenti di pressione fra il $5 \frac{7}{8}$ ed il $6 \frac{1}{8}\%$, con qualche rara punta sino a $6 \frac{1}{4}\%$. Esso è sceso d'altra parte di frequente, specie in chiusura e specie verso la fine del mese, anche a sotto il 5%.

I ricorsi delle case di sconto a prestiti dell'Istituto di emissione — che costituiscono l'ultima linea di difesa delle case di sconto trattandosi di prestiti su cui si paga un interesse pari al tasso di sconto (attualmente 7%) e che devono essere contratti per almeno 7 giorni — sono stati in gennaio più saltuari ed in genere per piccoli importi.

Più frequente, ma sempre per piccoli importi, è stato il ricorso delle case di sconto al « privilege money » cioè speciali linee di credito concordate dalle clearing banks con le case di sconto (e anche merchant bank) per prestiti preferenziali garantiti da Buoni e Cambiali del Tesoro ad un tasso attualmente del $5 \frac{1}{4}\%$.

D'altro canto verso la fine del mese, in due sedute consecutive si è verificato il movimento inverso, vi è stato cioè in qualche misura del « mopping up » da parte delle autorità governative, dell'assorbimento cioè di denaro liquido effettuato attraverso la vendita alle case di sconto ed alle banche di Cambiali del Tesoro a breve scadenza.

Anche il denaro a breve, cioè a 7 gg., che verso la fine di dicembre aveva raggiunto tassi del $6 \frac{3}{8}\%$, si è sin dall'inizio di gennaio riassetato a dei tassi intorno al $5 \frac{3}{4}\%$ con punte di $6 \frac{1}{8}$ da parte di qualche istituto particolarmente aggressivo.

La tendenza al ribasso del tasso di sconto sui Treasury bills (cambiali del tesoro) che si era già manifestata nelle aste di fine settimana del 20 e 27 dicembre scorso, è continuata durante tutto gennaio, riflettendo così

un crescente interesse ad investire nelle obbligazioni del Tesoro Britannico.

Già in dicembre si era notato a tali aste un interessamento crescente da parte dei cosiddetti « outsiders », cioè Istituti ed Enti vari che, in aggiunta alle Case di Sconto, pure acquistano Cambiali del Tesoro.

Tali outsiders avevano infatti in crescente misura avanzato offerte a prezzi superiori a quelli delle Case di Sconto, e pertanto la quota di Treasury bills assegnata a queste ultime era scesa sino a 39% durante l'asta del 6 dicembre.

Per far fronte a questa concorrenza ed assicurarsi una maggiore quota di Treasury bills, le Case di Sconto avevano ripetutamente aumentato il prezzo da loro offerto, appunto alle aste del 20 e 27 dicembre. Offrendo così un prezzo più vicino al valore nominale dei titoli si veniva ovviamente a ridurre il tasso di sconto sugli stessi.

Durante le cinque aste di gennaio l'interessamento per i Treasury bills è chiaramente aumentato. Lo dimostra il fatto che all'asta del 31 gennaio, a fronte di una emissione complessiva che era stata preannunciata come pari a sole £ 210 milioni, l'offerta aveva raggiunto una cifra di £ 421 milioni.

Questo maggiore interessamento si traduceva in nuovi ripetuti aumenti nei prezzi offerti dalle Case di Sconto, che da £ 98.8.2 per cento di nominale all'asta del 27 dicembre giungevano a £ 98.9.5 all'asta del 31 gennaio. Ciò nonostante le Case non riuscivano ad assicurarsi a ciascuna asta che una quota piuttosto modesta del totale emesso nella settimana (il 25 gennaio tale quota è scesa al 24%).

L'asta più significativa è stata forse quella del 31, dove si è verificato il maggior aumento nel prezzo offerto dalle case (0.5% sul prezzo della settimana precedente) e dove è apparso ormai chiaramente che la domanda di Treasury bills non originava più soltanto da Istituti ed Enti Britannici ma proveniva anche ed in crescente misura da operatori dell'estero, ovviamente attratti dal divario ormai notevole fra i tassi di interesse britannici e quelli negli Stati Uniti.

In termini di tassi, il 31 gennaio si è così giunti per i Treasury bills a 91 giorni ad un tasso medio pari a 6,125%. A fine dicembre tale tasso era ancora 6,375% e subito dopo l'aumento del tasso ufficiale era 6,605.

La crescente preferenza data ai Treasury bills britannici rispetto ai titoli similari statunitensi può indicare a prima vista una maggiore fiducia nella sterlina e un aumento delle riserve in dollari della Gran Bretagna. Occorre tuttavia far presente che questo afflusso di fondi americani ha coinciso con una aumentata domanda di dollari a termine, il che sta a

dimostrare che gli operatori vogliono ancora in larga misura « coprirsi » da eventuali rischi provenienti da investimenti in sterline e anche l'aumento delle riserve in dollari è quindi in larga parte transitorio ed effimero.

L'aumentata domanda di dollari a termine ha ovviamente fatto salire il « premio » del dollaro a termine su quello a pronti sulla piazza di Londra. Tuttavia pur detraendo il costo di tale « premio » i Treasury bills britannici rendono ancora almeno 0,5% di più dei corrispondenti titoli americani.

Il ribasso verificatosi durante gennaio nel tasso di sconto sui biglietti del Tesoro si è ovviamente riflesso in una ulteriore cedenza nella carta bancaria. I tassi per i « Bank Bills » da 2 a 6 mesi sono scesi da 6 $1\frac{1}{2}$ - 6 $\frac{3}{4}$ a fine dicembre a 6 $1\frac{1}{4}$ - 6 $\frac{3}{8}$ a fine gennaio. Quelli per « Fine trade Bills » sono invece rimasti fermi ai livelli di fine dicembre.

Il mercato dei capitali ha visto accentuarsi in gennaio quella tendenza al rialzo nei valori a reddito fisso che già si era timidamente manifestata in dicembre, dopo il forte ribasso sofferto da questi valori all'indomani del rialzo del tasso di sconto in settembre.

L'indice (Financial Times) dei valori fissi a fine gennaio era infatti 80.80 per i valori pubblici e 89.34 per i valori privati, con un aumento rispetto a fine dicembre di circa un punto e mezzo per entrambi gli indici. Per taluni valori pubblici anzi, l'indice aveva di nuovo raggiunto a fine gennaio il livello già toccato alla vigilia dell'aumento del tasso di sconto dal 5 al 7%.

Nel comparto dei valori industriali d'altra parte ha continuato anche in gennaio la tendenza al ribasso, sia pure in misura più lieve di quanto verificatosi nei mesi immediatamente precedenti. L'indice (Financial Times) ha toccato a fine gennaio la cifra di 163.2 contro 165.3 a fine dicembre.

Il mercato dei capitali ha cominciato il nuovo anno in un clima di maggiore fiducia ed ottimismo, riflettendo in ciò sia il miglioramento della quota a Wall Street, sia la netta ripresa della sterlina sui mercati internazionali.

La fermezza così ritrovata della City non è stata neppure turbata in profondità dalle improvvise dimissioni del Cancelliere dello Scacchiere ancorchè tali dimissioni possano aver dato l'impressione di qualche diversità di vedute da parte dei vari membri del Governo.

Le poche perdite di un certo rilievo registrate dalla quota subito dopo le dimissioni, e qualche esitazione da parte degli operatori, sono state tutte eliminate entro qualche giorno.

L'emissione, avvenuta verso la metà di gennaio di nuove obbligazioni dell'Exchequer Stock, per un totale di ben mezzo miliardo di sterline, non ha turbato granchè il mercato dei valori fissi. E' bensì vero che tale nuova emissione, con una scadenza fissa a 8 anni, un tasso del 5 1/2% e un prezzo d'acquisto di 99 1/2% di nominale, era particolarmente diretta alle banche, cioè ad una particolare categoria di sottoscrittori. Le banche britanniche presentano infatti da vari mesi un grado anormalmente elevato di liquidità, come fra l'altro è stato fatto rimarcare da tutti i presidenti delle « big five » nelle loro recenti relazioni di fine d'anno.

Ciò è da un lato il risultato della politica restrittiva tuttora seguita dalle autorità in materia di credito, che vieta alle banche di aumentare il livello dei prestiti ed anticipazioni al disopra della media Settembre 1956 - Settembre 1957; d'altro lato è il risultato del continuo aumento dei depositi bancari (per le clearing banks circa 4,1% durante il 1957).

Le banche pertanto già da tempo sono state attive nel mercato dei valori a reddito fisso acquistando soprattutto medie scadenze, che è proprio la categoria in cui rientra il nuovo prestito ora emesso.

Sempre nel settore del reddito fisso è poi particolarmente degna di menzione quella per dieci milioni di sterline della Federazione di Rhodesia e Nyassaland, con un rendimento effettivo del 6,25%.

In gennaio poi si sono avute nuove emissioni di obbligazioni « convertibili » in azioni. Questo tipo di titolo ha cominciato a fare le sue apparizioni in grande stile sul mercato britannico poco più di un anno fa. Ricordiamo l'emissione I.C.I. per 40 milioni di sterline e quella BP per 41 milioni.

Con la quasi certezza della rinazionalizzazione della industria dell'acciaio nell'eventualità di un ritorno del Governo Laburista, era logico che tale industria rincorresse alle obbligazioni « convertibili » nell'attingere al mercato dei capitali. Ed infatti in gennaio la Colvilles Ltd. ha dato l'avvio ad una tale tendenza con una emissione « convertibile » per 6 milioni di sterline, scadenza 1978-81, prezzo di emissione 99 per cento di nominale, opzione da convertire in azioni a partire dal marzo 1959 (cioè ad elezioni generali avvenute e — naturalmente — se le stesse avranno riportato la vittoria ai conservatori). Anche la Richardsons, Westgarth & Co., nota industria meccanica, ha emesso obbligazioni « convertibili » durante gennaio per un importo di 3,5 milioni di sterline.

La fine del mese ha visto accentuarsi la tendenza al ribasso da parte dei valori azionari, e ciò sembra fra l'altro per i seguenti fattori. Anzitutto il declino persistente, se pur lieve, della attività economica sia nel Regno Unito che all'estero. Poi, la rinnovata fermezza mostrata dal Governo

nel resistere alle richieste di aumenti salariali attualmente in corso e che sembra indicare il perdurare di una politica governativa decisamente anti-inflazionistica.

Infine gli annunci per i prossimi mesi di nuove grosse emissioni azionarie, fra cui una da parte della Shell.

Tendenza più che mai all'aumento risulta invece a fine gennaio per i valori a reddito fisso e ciò anzitutto perchè, per le ragioni che abbiamo citato più sopra parlando dei valori azionari, i nuovi investitori preferiscono adesso operare nel reddito fisso.

Inoltre la tendenza al ribasso nei tassi del denaro ormai chiara negli Stati Uniti e altrove, e che come abbiamo visto non ha mancato di farsi sentire nelle ultime aste di Treasury bills, si fa sentire chiaramente anche nell'intero comparto obbligazionario.

Al momento sembra quindi che vi siano le premesse per una riduzione in un futuro non troppo lontano del tasso di sconto. Se ciò è vero in termini strettamente economici non è però altrettanto vero in termini politici. Durante il mese di febbraio occorrerà in qualche modo risolvere almeno le prime richieste di aumenti salariali per l'anno in corso. Sembra improbabile che fin tanto che tale periodo delicato sia superato il Governo possa effettuare un passo come la riduzione del tasso di sconto, che verrebbe inevitabilmente interpretato come un rilassamento della politica anti-inflazionistica.

(E. BOMPARD)

Londra.

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI IN SVIZZERA

Appena passato capodanno è incominciato un afflusso estremamente forte di banconote verso l'Istituto monetario, che ha contribuito a un massiccio aumento dei crediti in conto giro e perciò al miglioramento della liquidità del mercato. Infatti i crediti in conto corrente presso la Banca Centrale sono saliti di oltre 400 milioni di franchi, mentre quelli del Governo federale accusano un regresso di 200 milioni. Questi movimenti di mezzi di pagamento caratterizzano una volta di più il completo rovescio della situazione del mercato avvenuto nelle ultime settimane: gli impegni verso la Banca Nazionale, contratti alla fine dell'anno, sono stati largamente ridotti ed inoltre è segnalata una nuova ondata di vendite di dollari alla Banca Centrale.

Malgrado questa plethora di danaro, la quale corrisponde del resto a situazioni simili in vari altri paesi, come p. es. gli USA e la Germania, non è facile accendere mutui ipotecari, sia di primo grado, sia di altri gradi. Nè gli istituti ipotecari stessi, nè le compagnie di assicurazione, nè le casse pensioni si dimostrano oggi interessati a tali investimenti, in parte perchè esistono ancora importanti impegni anteriori, in parte perchè è più conveniente attualmente investire fondi a lungo termine in prestiti obbligazionari, i quali danno facilmente un reddito del 4,50%. Questa difficoltà di ottenere crediti per costruzioni e di cedere mutui ipotecari risulta naturalmente come un forte handicap del settore edilizio, nel quale si comincia a segnalare un forte rallentamento. Eppure, in varie città, esiste una costante penuria di appartamenti, specie piccoli e a prezzi miti. Al fine di ovviare a dette difficoltà nel finanziamento, si prevede ora il concorso della Confederazione, di cantoni e di diverse città, i quali, in via di principio, si sono dichiarati d'accordo di aumentare le sovvenzioni o, in parte, di concedere mutui.

Non è escluso però che con il calare del reddito dei prestiti obbligazionari l'interesse del mercato per gli investimenti ipotecari si accenda.

Mentre il reddito dei principali prestiti della Confederazione era ancora del 3,92% a fine ottobre e del 3,63% a fine dicembre, esso è oggi del 3,49 per cento. Le ultime emissioni di vari prestiti obbligazionari per società idroelettriche al tasso del 4,50% hanno conosciuto un enorme successo, di modo che le attribuzioni alle sottoscrizioni si sono dovute fortemente ridurre. E' quindi molto probabile che le prossime emissioni saranno offerte a condizioni meno vantaggiose. Ma dato che il fabbisogno dell'intera economia, compresi vari enti pubblici, è tuttora considerevole, sarebbe troppo arrischiato ridurre eccessivamente le condizioni di emissione, a meno di andare verso l'insuccesso e la protesta della gran massa dei risparmiatori. Non è escluso che la Svizzera in una forma o nell'altra abbia a contribuire entro certi limiti al finanziamento del nuovo Istituto Europeo di Investimenti. Per ciò che concerne eventuali altri prestiti per conto estero, è assai improbabile che si possa giungere ad emissioni nel prossimo futuro.

La Borsa risente pure favorevolmente dell'abbondanza attuale di liquidità, ove tuttavia non va dimenticato il contributo dato dall'ottimismo circa l'andamento futuro dell'economia svizzera (ed in parte mondiale). Del resto anche Wall Street dà segni di qualche ripresa, sebbene la situazione politica sia tutt'altro che tranquillante.

Sul mercato dell'oro si è registrato durante le ultime settimane un maggiore interesse sia per i lingotti che per l'oro coniato. Per oncia di fino si pagano oggi 35.10 \$, allorquando l'oro è stato offerto ancora di recente a 35 dollari. Il famoso pezzo « Elvezia » di 20 fr. vale oggi ca. 33 franchi. Niente di speciale sul mercato delle valute, ivi compreso il dollaro USA, che rimane più o meno fermo sul punto d'intervento della Banca Nazionale Svizzera, ossia a 4,28 1/2.

Il ritorno alla grande abbondanza di denaro a breve termine, ha fatto scendere rapidamente i tassi d'interesse. Il « Call-money » p. es. è poco richiesto e i tassi in uso sono l'1 3/4% e l'1 1/2%. Per i depositi vincolati a 3 mesi p. es. c'è poco interesse attualmente; per quelli a sei mesi si segnalano tassi del 2 3/4% - 2 1/4%. Il tasso di sconto privato, per operazioni di sconto, si mantiene in prossimità del tasso ufficiale, che è attualmente del 2 1/2%.

(ALFRED HIRS)

Zurigo.

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

FRUMENTO, Armando — *Rules for the competition among the manufacturing enterprises in the European economic community.* (p. 1-56).

In this article the author analyses and compares the rules in the C.E.C.A. and in the C.E.E. passing over the problem of the rules on combines which were fixed by the C.E.C.A. but not by the M.C.E. Then he studies the regulations against abuses of economic supremacy in the two common markets. The main points treated here are: the application of the principles of parity conditions (which is rather efficient in the C.E.C.A., but quite defective in the common market); the lack of discipline as regards unfair competition in general; the means against the alteration of competition (states' aids). The article concludes pointing out the defects of the competition rules of the Rome Treaty if compared with the rules of the C.E.C.A. The suggestion of the author is to keep the regulations of the C.E.C.A., which are definitely the better, by the side of those of the M.C.E. even if this may be rather difficult. Finally a short mention is made of the possible dangers of a further slackening of discipline caused by a zone of free trade with an imperfect legal structure.

UBERTI BONA, Italo — *Cases of commercial law.* (p. 78-84).

This survey deals with the problem of the rights of the so-called « business agents » at the end of the relationship which binds them to the offering firm. Art. 1751 acknowledges their right to a dissolution-of-contract indemnity. Trade unions are to fix the amount of such indemnity. Among these, a collective economic agreement of 1930 is included which contemplates the same indemnity but declares it as absorbed into a previdential treatment regulated by the agreement itself (the so-called Enasarco treatment). The problem is whether such treatment may be added to the indemnity fixed by the civil code or if the latter is absorbed by the former; such a solution would be like substituting the bill regulating the indemnity by the rule of the 1938 agreement (Enasarco treatment). Theory does not agree with law here: however the author seems to incline towards the theory of those who deny the absorption of the two institutions in question and support their cumulation; this on the ground of the precedence chronologically of the civil code, the prevalence on the collective economic agreement as a source of right and the difference between the indemnity and the Enasarco treatment.

GUADAGNINI, Roberto -- *Money and capital markets in New York and Canada.* (p. 85-89).

New York — The main features of the month of December were a diminished pressure on the bank reserves in comparison with the preceding months, an increase in price of government bonds and a decline in the interest rates of industrial bonds. The interest of the economic observer is particularly directed towards the reactions of the financial market to the reduction of the discount rate decided upon in November by the Federal Reserve. The general opinion, on the basis of these facts is that American economy is going through a period of « mild recession ». Another interesting aspect of the economic situation is the possible postponement of maturities of the public debt on the part of the Treasury.

Canada — In Canada a looser money policy than last year is foreseen. According to expectations during the next few months the Bank of Canada will intervene on the open market and there will even be a dropping of « reserve requirements » for « chartered banks ».

The value margin of the Canadian dollar over the U.S. dollar, which stood at 6% in August, fell in December to 1% for reasons which the author points out here. Should the U.S. dollar gain ground and the value shift in favour of the U. S., the resulting money situation could make possible that shifting of Canadian commercial currents backed and favoured by the government headed by Premier Diefenbaker from the U.S.A. towards the United Kingdom and the Commonwealth.

FRUMENTO, Armando — *Die Konkurrenzregeln zwischen den industriellen Unternehmungen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.* (S. 1 - 56).

Inhaltsangabe — 1.) Gegenstand der Abhandlung. 2.) Die loyale Konkurrenz als unerlässliche Voraussetzung für die Beseitigung der Grenzverteidigungen. 3.) Planimetrie des Konkurrenzschutzes.

I.) Normen gegen die Verabredungen. 4.) Vergleich der gegen Verabredungen gerichteten Regeln in der CECA und in der CEE. 5.) Die « normale Konkurrenz » der CECA und die Konkurrenz in der CEE. 6.) Die in den zwei Verträgen verurteilten Verabredungen. 7.) Die Sanktionen gegen verbotene Vereinbarungen. 8.) Die von der Charta von Havanna untersagten Handlungen. 9.) Die in der CECA und in der CEE zugelassenen Vereinbarungen. 10.) Die Erlaubnisverfahren. 11.) Grössere und kleinere Weiten in der Zustimmung zu den besten Vereinbarungen. Beschlüsse über die Behandlung von Vereinbarungen in den Verträgen von Paris und Rom. 12.) Bedeutung der Disziplin der Vereinbarungen in Italien und nördlich der Alpen. 13.) Hinweis auf die nationalen Antitrustgesetze.

II.) Disziplin der Konzentrationen. 14.) Verschiebung des Themas, geregelt von der CECA, aber nicht von der CEE.

III.) Normen gegen den Missbrauch der Suprematie. 15.) Vergleich zwischen den Vorschriften der Montanunion und denen des allgemeinen Marktes. 16.) Die Behandlung der fiskalischen Monopole und der mit der Gestion von Dienstleistungen im allgemein wirtschaftlichen Interesse betrauten Unternehmungen. 17.) Das Schuhmannsche Verfahren gegen die Missbräuche. Unsichere Vorgangsweise in der MCE. 18.) Ist es überflüssig, sich um die Konzentrationen zu sorgen, wenn man einmal den Normen gegen eventuelle Missbräuche der Macht der Unternehmenhegemonien Rechnung getragen hat?

IV.) Das Prinzip der Gleichheit in der Behandlung. 19.) Das Verbot jeder « Diskrimination » auf Grund der Nationalität. Die Antidumping - Garantien. 20.) Die restliche Internationalität der Beziehungen innerhalb der CEE, Motiv der Unzulänglichkeit des Art. 91. 21.) Die freie Wiederausfuhr bremst, aber annulliert nicht das Dumping. Sie nützt nichts gegen das « reverse dumping ». Mögliche Preisdualität in der definitiven Periode. 22.) Natur, Verfahren und Zeiten der kapitolinischen Antidumpingklausel. 23.) Andere Vorgangsweisen, um das Prinzip der gleichen Behandlung zur vollen Geltung zu bringen. Diskussion über mögliche Analogien mit der Preisstruktur in der

CECA. Dumping und Abwertung. 24.) Die amerikanische Erfahrung in der Anwendung der Regel der Verhaltensgleichheit auf die Preise.

V.) Andere Formen unlauteren oder falschen Wettbewerbs. 25.) Der Mangel allgemeiner Konkurrenzdisziplin bezüglich der ehrenhaften Gewohnheiten im industriellen und Handelsbereich. 26.) Andere Mittel gegen Änderungen der Konkurrenzformen. Allgemeine Disziplin der staatlichen Hilfen.

V.) Abschliessende Feststellungen. 27.) Die allgemeinen Fehler der Konkurrenzregeln des Vertrages von Rom, im Vergleich zu den Normen der CECA. 28.) Die Möglichkeit der gemeinsamen Gültigkeit der Normen der Montanunion mit denen des Gemeinsamen Europäischen Marktes. Die Verschlechterungsgefahren, im besonderen für die Ansteckung einer Freihandelszone mit unvollkommener Jurisdiktion 29.) Abschluss.

ARENA, Celestino — *Das Volkswirtschaftliche Studium in Italien.* (S. 57 - 77).

Im ersten Teil seiner Darstellung skizziert Prof. Arena die Geschichte der Wirtschaftstheorie und ihre Entwicklung in Italien. Erste Phase: Fragmentarische Behandlung wirtschaftlicher Einzelfragen, soweit ihre Ergebnisse der ökonomischen Entwicklung des Staates im Zeitalter des Merkantilismus nützlich waren. Zweite Phase: Systematische Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften unter dem Einfluss der klassischen englischen Wirtschaftstheorie und die ergänzenden Erfahrungen der historischen deutschen Schule. Dritte Phase: Die moderne Keynes'sche und Postkeynes'sche Wirtschaftstheorie.

In Italien macht sich ein Missverhältnis zwischen dem hohen theoretischen Niveau einer Elite von Wirtschaftswissenschaftlern und der Ausbildung der Studenten bemerkbar. Diese reicht nicht aus, um den wirtschaftspolitischen Erfordernissen eines modernen Gemeinwesens gerecht zu werden. Aber dieser Niveauunterschied gleicht sich langsam aus, und zwar in dem gleichen Masse, in dem der materielle, wirtschaftliche, soziale und politische Aufbau des Landes fortschreitet. Dieser Fortschritt ist von einer Aufwärtsentwicklung der technischen Ausbildung begleitet. Die Universitäten verbessern ihre Ausbildungsverhältnisse ständig, um den Wissensstand des Nachwuchses den Erfordernissen des modernen Wirtschaftslebens anzupassen.

Im zweiten Teil seines Vortrags analysiert Prof. Arena die Methoden der wirtschaftswissenschaftlichen Unterrichts in Italien. Dieser bleibt einerseits traditionsverbunden und wird dennoch durch Berücksichtigung moderner Forschungsmethoden ständig erneuert.

Im dritten Teil seines Vortrags beschäftigt sich Prof. Arena mit dem Aufbau des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums an italienischen Universitäten, und besonders an den wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultäten, wo diese Studien das höchste Niveau erreichen.

Abschliessend weist Prof. Arena auf Probleme hin, die sich aus der Notwendigkeit einer Studienreform ergeben, und zwar in doppelter Hinsicht: Spezialisierung einerseits und Ausweitung andererseits. Der moderne Mensch soll dadurch instandgesetzt werden, die brennenden Probleme aktueller Wirtschaftspolitik besser zu verstehen und zu meistern. Die Spezialisierung muss in einer immer mehr durch die modernsten Forschungsinstrumente verfeinerten Technik gesucht werden. Die Ausweitung muss durch eine immer engere Zusammenarbeit mit den anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen angestrebt werden. Die deutsche Wirtschaftswissenschaft mit ihren bewährten Lehrmethoden ist hier mit leuchtendem Beispiel vorangegangen.

I. U. B. — *Rundschau wirtschaftlicher Rechtspflege. Entschädigung bei Auflösung des Vertretungsverhältnisses und « Enasarco - Abfertigung »*. (S. 78 - 84).

In diesem Artikel wird das Problem aufgegriffen, welche die Rechte der sogenannten Handelsagenten bei Beendigung des Verhältnisses seien, das sie an die von ihnen vertretene Unternehmung bindet. Der Artikel 1751 erkennt ihnen eine Entschädigung für die Auflösung des Verhältnisses zu, deren Ausmass von den Normen des Kollektivvertrages bestimmt wird. Unter diesen sieht ein Kollektivvertrag aus dem Jahre 1938 dieselbe Entschädigung vor, erklärt sie aber dann in einem Fürsorgeakt absorbiert, der von demselben Vertrag geregelt wird (trattamento Enasarco). Die Frage besteht nun darin, ob eine solche Behandlung mit der vom Codice Civile festgelegten Entschädigung kumuliert werden kann, oder ob diese letztere von der ersten absorbiert werde, was gleichbedeutend wäre, eine Gesetzesnorm (die die Entschädigung regelt) durch die Norm des Kollektivvertrages aus dem Jahre 1938 (die ein « trattamento Enasarco » dafür vorsieht) zu ersetzen. Lehre und Rechtspflege antworten verschieden: es scheint jedoch die Theorie derjenigen fundierter zu sein, die ausgehen von der chronologischen Posteriorität des Codice Civile, von seiner Prävalenz über den Kollektivvertrag als Rechtsquelle, von der bestehenden Verschiedenheit zwischen Entschädigung und « Enasarcoabfertigung », und die daher die Absorption verneinen und die Kumulierung der in Frage stehenden Institute behaupten.

GUADAGNINI, Roberto — *Der Geld- und Kapitalienmarkt in New York und Kanada*. (S. 85 - 89).

New York. — Abgesehen von der üblichen Chronik, die für den Dezember einen verminderten Druck auf die Bankreserven, eine Preiserhöhung der staatlichen Titel und ein Abgleiten der Ertragssätze der industriellen Obligationen verzeichnete, gewannen für die wirtschaftlichen Beobachter die Reaktionen des Finanzmarktes auf die Herabsetzung der Bankrate, beachtliches Interesse die im vergangenen November von der Federal Reserve beschlossen wurde. Übereinstimmend wird auf Grund dieser Reaktionen festgestellt, dass die amerikanische Wirtschaft eine Phase von « mild recession » durchmacht. Ein anderer empfindlicher Punkt, den man mit Aufmerksamkeit verfolgt, ist die voraussichtliche Politik des Schatzes bezüglich einer Verlängerung der Fälligkeiten der öffentlichen Schuld.

Kanada. — Für Kanada sieht man eine Politik billigeren Geldes voraus, die bereits im Oktober des vergangenen Jahres schüchtern angewandt wurde. Für die kommenden Monate werden Interventionen der Bank von Kanada auf offenem Markt und eine Herabsetzung der « reserve requirements » für die « chartered banks » erwartet.

Die Prämie des kanadischen Dollars auf den der USA in der Höhe von 6% im vergangenen August ist auf 1% im Dezember, aus Gründen, die vom Verfasser veranschaulicht werden, gefallen. Wenn man nun zu einem « disaggio » bezüglich des US-Dollars gelangen sollte, wird die Währungssituation die Ausweitung der kanadischen Handelsbeziehungen von den USA zum Vereinigten Königreich und zum Commonwealth ermöglichen können, die die volle Unterstützung der Regierung Diefenbaker hat.

(Deutsche Übersetzung von ANTON STÖGER)

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIR. CENTRALE: MILANO

ANNO DI FONDAZIONE 1870

266 FILIALI IN ITALIA

RAPPRESENTANTI A

BOMBAY - BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - S. PAOLO DEL BRASILE - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

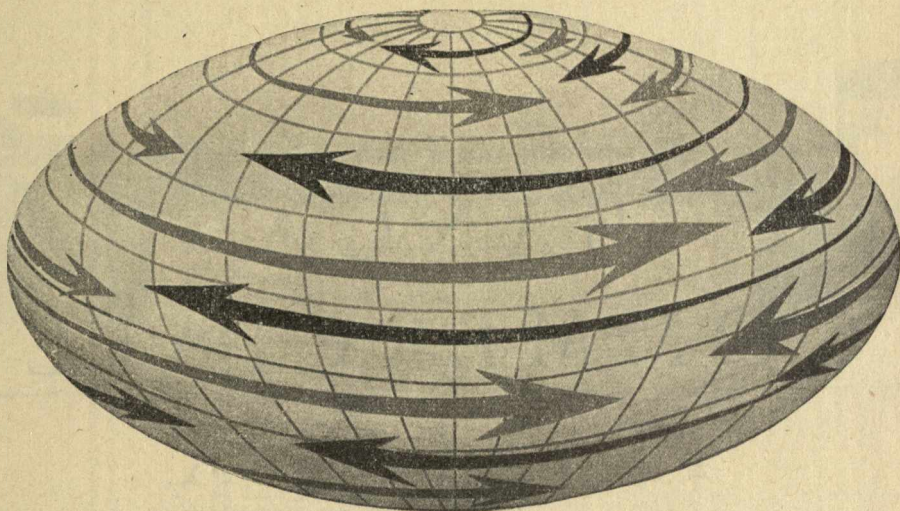
**CASSA DI
RISPARMIO
DELLE
PROVINCIE
LOMBARDE**

•
FONDATA NEL 1823
MILANO

•
**330 MILIARDI DI DEPOSITI
10 MILIARDI DI RISERVE
95 MILIARDI DI CARTELLE
FONDIARIE IN CIRCOLAZIONE
242 DIPENDENZE**

•
**TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
CREDITO AGRARIO
CREDITO FONDIARIO**

•
BANCA AGGREGATA PER IL COMMERCIO DEI CAMBI



il petrolio

grande motore

Dove volete andare? Due secoli fa, questa domanda avrebbe dischiuso le porte al regno dei sogni. Gli uomini potevano andare solo dove le proprie gambe, o quelle di un cavallo, li avrebbero portati. La velocità e l'esito di un viaggio per mare erano affidati ai venti.

Dai tempi dei tempi, gli uomini hanno desiderato la signoria della terra, del mare e dell'aria, per poter liberamente andare ovunque volessero. Oggi essi vedono realizzati i loro desideri, grazie al petrolio.

Il petrolio muove e lubrifica l'automobile, il tassì e l'autobus che ci portano attraverso la fitta rete delle strade moderne, la maggior parte delle quali sono coperte di asfalto prodotto dal petrolio. Motori Diesel spingono i rapidi su alti passi montani, attraverso le campagne, di città in città. Transatlantici e aerei, con la velocità consentita loro dal petrolio, hanno reso accessibile ogni angolo del mondo a chiunque voglia recarvisi. Nell'aria, sulla terra, sul mare, il petrolio è il grande motore.

Per fornire il petrolio necessario a migliorare le condizioni della vita umana, ci vogliono ricerche, fondi, esperienza. Oggi, come ormai da settantacinque anni, l'organizzazione del gruppo ESSO nel mondo è all'avanguardia nell'industria del petrolio.

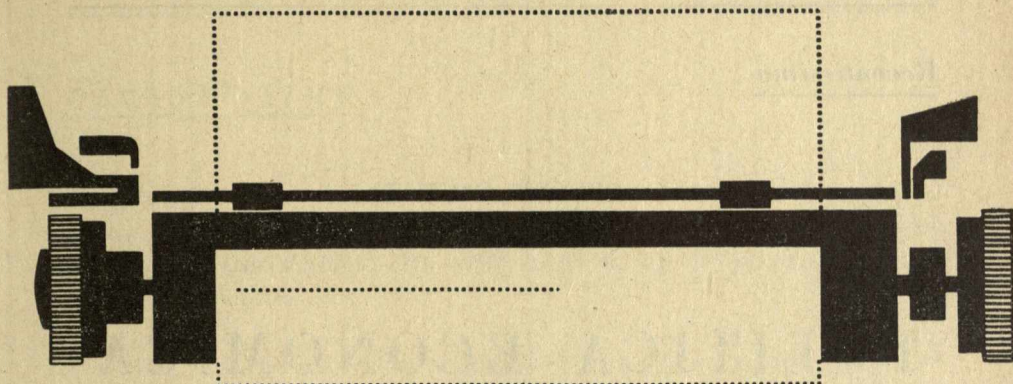


BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE 2.450.000.000


RISERVA 3.300.000.000



La **Olivetti Studio 44**

ha tutte le prestazioni di una normale e moderna macchina per scrivere da ufficio; le sue dimensioni la raccomandano particolarmente allo studio professionale, all'artigiano, al negoziante, al tecnico, al pubblicista, all'uomo d'affari. E' sperimentata, venduta, apprezzata in tutto il mondo: negli U.S.A. è stata definita 'ottima'. E' una macchina costruita e collaudata da una tecnica d'avanguardia.



 **olivetti**

Prezzo lire 72.000 + I.G.E.

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Recentissima

ODDONE FANTINI

PROFESSORE ORDINARIO NELL'UNIVERSITÀ DI ROMA

POLITICA ECONOMICA E FINANZIARIA

QUINTA EDIZIONE

In 8° di pag. XV - 698 - L. 4.000

INDICE: — Parte I: Della politica economica in generale. Stato e attività economiche. — Parte II: Politica produttivistica, sviluppo economico e problema delle aree depresse. — Parte III: Politica del lavoro e politica sociale. — Parte IV: Politica economica commerciale e politica economica internazionale. — Parte V: Politica dei trasporti. — Parte VI: Politica monetaria. — Parte VII: Politica del risparmio e politica del credito. — Parte VIII: Politica bancaria. — Parte IX: Politica finanziaria. — Parte X: Politica economica di congiuntura. — *Indice degli Autori.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

RECENTISSIME

ANZILOTTI DIONISIO — *Scritti di diritto internazionale pubblico*. Tomo secondo. A cura della Società Italiana per l'Organizzazione Internazionale. (Opere di Dionisio Anzilotti. II), 1958. In 8^o di pag. IV-767, legato in tela con sopracoperta L. 7000

INDICE. — 1: Sulla condizione giuridica delle navi straniere nei porti italiani. — 2: Sugli effetti dell'inadempienza di obbligazioni internazionali aventi per oggetto una somma di denaro. — 3: L'annessione del Congo. — 4: Trasmissione degli obblighi patrimoniali degli Stati nelle annessioni territoriali. — 5: L'esenzione degli Stati stranieri dalla giurisdizione. — 6: Über die Zuständigkeit inländischer Gerichte gegenüber fremden Staaten. — 7: Estradizione in transito e diritto d'asilo. — 8: La riconvenzione nella procedura internazionale. — 9: Sugli effetti dei trattati d'arbitrato e sull'efficacia del lodo arbitrale di fronte ai terzi Stati. — 10: Sulla natura giuridica dei tribunali dell'Egeo dopo l'occupazione italiana. — 11: Ancora sulla natura giuridica dei tribunali dell'Egeo dopo l'occupazione italiana. — 12: Natura giuridica dei tribunali misti dell'Egitto. — 13: Note sul diritto di preda nella guerra marittima. — 14: Le questioni di diritto sollevate dagli incidenti del « Carthage » e del « Manouba ». — 15: La nostra guerra con l'impero austro-ungarico e il trattato della triplice alleanza. — 16: Sull'articolo 15 della Dichiarazione di Londra. — 17: Sull'obbligo del belligerante di rimborsare il valore delle merci neutrali confiscabili distrutte a bordo di navi nemiche. — 18: Rassegna critica di dottrina, legislazione e giurisprudenza: Questioni di diritto internazionale relative alla presente guerra, esaminate e discusse nelle principali riviste giuridiche della Germania. — 19: Una pagina di storia delle relazioni diplomatiche fra l'Europa e l'America latina (Il Protocollo franco-venezuelano dell'11 febbraio 1913). — 20: Pareri dissidenti alla Corte permanente di giustizia internazionale.

BOSCARELLI — *Contributo alla teoria del « concorso di persone nel reato »*. Le fattispecie di concorso. (Pubblicazioni dell'Istituto di diritto, Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Bologna, n. 6). 1958. In 8^o di pag. 161 L. 1000

INDICE. — Cap. I: La nozione di fattispecie di concorso. — Cap. II: I tipi di fattispecie di concorso. — Cap. III: Il reato del concorrente secondo la dottrina.

CUSIMANO FRANCO ANTONIO — *Il problema della giustizia nel rapporto processuale*. 1958. In 8° di pag. VI-288 L. 2500

INDICE. — *Introduzione*. — *Parte prima*. — Cap. I: Il diritto naturale e il fondamento del rapporto processuale. — Cap. II: La lotta per il diritto e il processo. — Cap. III: La persona e il principio di solidarietà sociale. — Cap. IV: La teorica dell'imputabilità e il libero arbitrio. — *Parte seconda*. — Cap. I: Il giudice nella sua funzione di regolatore sovrano del processo. — Cap. II: Il P. M. quale difensore del vincolo sociale. — Cap. III: Autorità e libertà nel dinamismo delle situazioni processuali. Diritti e doveri dell'imputato nel processo. — Cap. IV: Il reato come lesione della universalità dei rapporti sociali. Il problema della pena. — Cap. V: I principi del contraddittorio e della pubblicità nel processo. La prontezza del giudizio e della pena. Il problema della quantificazione del danno nel processo penale. — Cap. VI: Giustizia ed equità. La certezza del diritto e del giudizio. Il problema della legge giusta. — *Parte terza*. — Cap. I: Il problema della giustizia e del processo nello stato totalitario. — Cap. II: Le parti nel processo totalitario. — Cap. III: Il problema della pena nello stato totalitario. — *Conclusione*. — *Bibliografia*.

GUICCIARDI ENRICO — *La giustizia amministrativa*. Seconda ristampa anastatica della terza edizione. 1957. In 8° di pag. XIII-510 L. 3500

INDICE. — *Premessa*. — *Parte introduttiva*: Il sistema della Giustizia Amministrativa. — *Parte prima*: Le guarentigie amministrative contro gli atti amministrativi invalidi. — *Parte seconda*: Le guarentigie giurisdizionali contro gli atti amministrativi invalidi. — *Parte terza*: Le guarentigie giurisdizionali contro gli atti amministrativi illeciti. A) La giurisdizione volontaria. — *Parte quarta*: Le guarentigie giurisdizionali contro gli atti amministrativi illeciti: B) Le giurisdizioni speciali. — *Parte quinta*: Rapporti e conflitti fra giurisdizione ordinaria e giurisdizione amministrativa. — *Indice alfabtico-analitico*.

MOSSA LORENZO — *Trattato del nuovo diritto commerciale*. Volume terzo: *Società a responsabilità limitata*. Ristampa anastatica. 1958. In 8° di pag. IX-482 L. 3000

INDICE. — I: Società commerciale e responsabilità limitata. — II: Storia legislativa della società a responsabilità limitata. — III: Essenza della società a responsabilità limitata. — IV: La costituzione. L'atto costitutivo. Il nome della società a responsabilità limitata. — V: La registrazione e la nullità. — VI: Statuto e variazioni dello statuto. — VII: Il capitale della società a responsabilità limitata. — VIII: Obblighi dei soci. — IX: Diritti dei soci. — X: La parte sociale. — XI: Rappresentanza e gestione della società a responsabilità limitata. — XII: L'assemblea e la sua deliberazione. — XIII: Contabilità e bilanci. Responsabilità degli amministratori. — XIV: Scioglimento della società a responsabilità limitata. — XV: Fallimento e concordato della società a responsabilità limitata. — XVI: Liquidazione della società a responsabilità limitata.

STUDI ECONOMICO-GIURIDICI — (Istituto di scienze giuridiche, economiche e politiche della Università di Cagliari). Volume quarantesimo. 1957-58. In 8° di pag. X-397 L. 3700

Contiene i seguenti studi:

DE MARINI C. M.: Il giudizio di equità nel processo civile. — SALLIS E.: Lo scioglimento dei Consigli regionali. — *Precede*: « Ricordo di Carlo Maria De Marini » di S. SATTA.

LIBRERIE CORRISPONDENTI AUTORIZZATE ALLA RACCOLTA DEGLI ABBONAMENTI

- LIBRAIRES CORRESPONDANTS AUTORISÉS POUR RECEVOIR LES ABBONNEMENTS.
- BOOKSTORE CORRESPONDENTS IN CHARGE OF SUBSCRIPTIONS.
- LIBRERIAS CORRESPONDIENTES AUTORIZADAS PARA ADMITIR SUBSCRIPCIONES.
- BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN IN ABBONEMENTS - ANNAHMEN.

ARGENTINA

Editorial Abril - Av. Alem 884 - Buenos Aires.
De Murguía Martínez - Corboda 2270 - Buenos Aires.

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - Place Cardinal Mercier - Louvain.
Encyclopedique - 7 rue de Luxembourg - Bruxelles IV°.
Falk Fils - G. Van Campenhout Succ. r - 95 rue de la Croix-de-Fer - Bruxelles.

BRASIL

Livraria Principal de Aloysio Maria de Oliveira - Rua do Rosario, 172 - 4° - S. 402 - Rio de Janeiro.
Livraria Editora Politecnica - Rua do Carmo 38 - 4° and. S/401 - Rio de Janeiro.
Livraria Freitas Bastos - Rua Bitencourt da Silva 21/A - Rio de Janeiro.
Loja do Livro Italiano - Rua Barao de Itapetininga, 140-Loja-4 - São Paulo.

CANADA — Librairie Ecclesiastique - 249 Rue Manin - Ottawa.

COLOMBIA — Editorial Temis Ltda - Apartado Aereo 5941 y Nacional 1797 - Bogotá.

CUBA — Editorial Temis - Dott. Antonio Díaz Pairó - Calle K.no 308 altos ente 17 y 19 (Vedado) - La Habana.

DEUTSCHLAND

« Scientia » Buchhandlung - Blumenstrasse 21 - Aalen in Württemberg.

ENGLAND

Humanitas Books Ltd - 3 Goodwin's Court - St. Martin's Lane - London W. C. 2.
Parker & Son Ltd - 27 Broad Street - Oxford.

ESPAÑA

José Bosch - Apartado 991 - Barcelona.
Editorial Pueyo - Tetuan 5 - Madrid.
Libreria Santo y Vanasia - San Matteo 21 - Madrid.
Janini Alvaro - Comedias 16 - Valencia.
Le Mos - Sainz de Baranda 26 - Madrid.
Martínez Cipriano - Plaza Riego 1 - Oviedo.
Libr. Int. Julio Mediavilla - Colmenares 5 - Madrid.
Centro Importador Libro Italiano - Consejo de Ciento n. 331 - Barcelona.
« Surco » - Jorge Manrique 8 - Madrid.

MEXICO

De Porrúa Hermanos y Cia - Apartado Postal 7990 - Mexico D. F.

FRANCE

Maison du Livre Italien - 46 rue des Ecoles - Paris V°.
Galignani - 224 rue de Rivoli - Paris I°.
JUGOSLAVIA — Nolit - Teraije 41 - Beograd.

LIBIA — Rhamin Ruben - Sciara Istiklal 113 - Tripoli.

MALTA — Vinci Attilio - 14 Strada Ponente - Valletta.

MISR

Mengozzi - 19 Via Fuad 1° - Cairo.
Agenzia Libreria e Giorn. R. Komel 1 Via El Falaki - Alessandria.

NEDERLAND

Martins Nijhoff's - Lange Voorhout 9 - La Haye.
Swets & Zeitlinger - Keizersgracht 471 - Amsterdam.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - Wien.
Springer Verlag - Mölkerbastei 5 - Wien 1.

PORTUGAL

Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - Coimbra.
Cocco Dott. Vincent - Av. Dia Da Silva 46 - Coimbra.
Machado - Rua des Carmelitas 15 - Porto.
Atica Limitada - Rua das Chagas 23 27 - Lisboa.

SUISSE - SVIZZERA - SCHWEIZ

« Il libro italiano » - Buchhandlung zum Elsasser A. G. - Limmatquai 18 - Zürich.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ

Tarhan Kitabevi - P. K. 82 - Ankara.

UNITED STATES OF AMERICA

Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - New York 3.
Albert Phiebig J. - P. O. Box 352 - White Plains - New York.

URUGUAY — Libreria Italiana Torquato Gobbi-Soriano 1258 - Montevideo.

*Un fascicolo
separato L. 500*

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO

ALLA

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

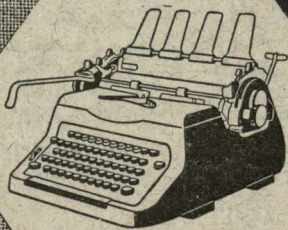
I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5; conto corrente postale n. 9/429, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.



STANDARD 92

Everet

veloce, pratica,
moderna